



L'articulation multidimensionnelle de la segmentation de la protection sociale : le cas de l'assurance maladie en Colombie

Carlos Soto Iguaran

► To cite this version:

Carlos Soto Iguaran. L'articulation multidimensionnelle de la segmentation de la protection sociale : le cas de l'assurance maladie en Colombie. Economies et finances. Université Panthéon-Sorbonne - Paris I, 2009. Français. NNT: . tel-00509947

HAL Id: tel-00509947

<https://theses.hal.science/tel-00509947>

Submitted on 17 Aug 2010

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

**UNIVERSITE DE PARIS I
U.F.R. DE SCIENCES ECONOMIQUES**

Année 2009

Numéro attribué par la bibliothèque



THÈSE

Pour l'obtention du grade de
Docteur ès Sciences économiques

Présentée et soutenue publiquement par

Carlos SOTO IGUARAN

Le 3 juillet 2009

**L'articulation multidimensionnelle de la
segmentation du travail et de la protection
sociale :**

Le cas de l'assurance maladie en Colombie

Directeur de thèse : Rémy Herrera
Chargé de recherches au C.N.R.S.

JURY

M. Rémy HERRERA
M. Jorge Iván GONZÁLEZ

M. El Mouhoud MOUHOUB

M. Bruno LAUTIER
M^{me} Monique LE GUEN

Chargé de recherches au CNRS
Professeur à l'université Nacional de Colombia,
rapporteur
Professeur à l'université de Paris IX, rapporteur

Professeur à l'université de Paris I
Ingénieur de recherches au CNRS

L'université Paris I Panthéon – Sorbonne n'entend donner aucune approbation, ni improbation, aux opinions émises dans les thèses ; ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.

Para Leony y Francisco

RESUME

La présente thèse s'intéresse à l'articulation entre les caractéristiques du marché du travail et l'accès à la protection sociale (en particulier à l'assurance maladie) en Colombie à l'aune des transformations et réformes qu'ont connues ces deux sphères depuis les années 1990. Pour ce faire, elle adopte une approche multidimensionnelle qui combine différentes approches théoriques et méthodologiques.

Selon une perspective historique et théorique, elle montre comment les modalités d'insertion de l'économie colombienne dans le capitalisme mondial ont durablement influencées les structures productives et les formes de mise au travail.

Elle montre également comment la coexistence de différents styles de régulation des relations d'emplois conduit à une segmentation du marché du travail qui entrave les possibilités d'affiliation à l'assurance maladie par le biais des cotisations salariales.

L'interaction de stratégies des entreprises et celles des travailleurs est analysée à plusieurs niveaux par l'utilisation des méthodes qualitatives et quantitatives.

ABSTRACT

This thesis examines the relationships between labor market characteristics and the access to social security (health insurance in particular) in Colombia, in the contexts of the transformations and reforms undertaken in these two sectors since the 1990s. It adopts a multidimensional approach that combines different theoretical and methodological tools.

According to a historical and theoretical perspective, it shows how the Colombian economic insertion into global capitalism has permanently influenced the countries' productive structures and employment forms.

It also shows how the coexistence of different styles of regulation of employment relationships leads to a segmented labor market that hampers the possibilities for health insurance through social contributions.

The interaction between firms' and workers' strategies is analyzed at several levels through qualitative and quantitative methods.

REMERCIEMENTS

La réalisation de ce travail n'aurait pas été possible sans l'aide et les conseils d'une longue liste de personnes qui m'ont accompagné tout au long de ce chemin.

Depuis le DEA et au cours doctorat, j'ai toujours pu compter sur l'appui de mon directeur de thèse qui a su me guider, m'orienter et me motiver pour mener à bien ce travail. Je remercie Rémy Herrera pour ses recommandations d'ordre théorique, empirique et méthodologique, et pour son amitié.

Au Matisse le nombre de personnes auprès desquelles je suis durablement reconnaissant est long, et j'espère n'en oublier aucune. François Michon, Bernard Gazier, Jean Luc Outin, Véronique Parel, Laurence Lizé, Karim Azisis, Nadia Jacoby, Bruno Tinel, Jérôme Gautier, ont été disponibles à un moment ou un autre pour m'écouter, me lire et me conseiller. Monique Leguen a été d'une disponibilité et d'une grande motivation pour me soutenir dans l'exploration de données. La lecture incisive de Joëlle Cicchini a été indispensable pour rendre limpide mon français jamais parfait. Je suis très reconnaissant et la remercie d'avoir agrémenté mes après-midi au bureau par quelques grammes de chocolat. Mon camarade et ami Maurinho Sabadini de Souza mérite une mention spéciale : j'ai eu le plaisir de le connaître et de découvrir son monde, sa famille et son pays par de longues discussions à la MSE ou autour d'une bonne *feijoada*. Je pense aussi aux doctorants avec qui j'ai partagé les joies et les peines de la thèse, et en particulier à tous les membres des *doctoral meetings*, en espérant que ces réunions gardent leur périodicité et leur sympathie.

A Paris, je dois remercier Juan Bautista Peleas, Humbert Michaud pour leurs coups de pinceau ; Alba Martinez et David Rodriguez pour leur ample disponibilité, et à tous les autres amis prêts à me soutenir (et à me supporter). Aux Condors, de m'avoir aidé à maintenir l'esprit et le corps sains indispensables pour perpétuer le travail.

Je voudrais également remercier tous les collègues et amis du bureau sous-régional du BIT à Lima. Ricardo Hernández-Pulido et Fabio Durán m'ont accueilli au sein de leur équipe pendant un stage en cours de ma thèse, qui a été une expérience enrichissante et pleine d'enseignements professionnels et personnels à côté de Francisco Verdera, Sanna Saarto, Oscar Valverde, Werner Garate. Mario Tueros m'a toujours offert son soutien pendant et après mon séjour au Pérou.

Le nombre de personnes à remercier en Colombie est également étendu. Je pense en particulier aux entreprises et à tous les travailleurs qui ont accepté de me recevoir et de me faire part de leurs expériences professionnelles et personnelles. Yolanda Henriquez, Juan Pablo Castillo, ont prêté main forte à la réalisation de ces entretiens, au cœur de mon travail empirique. L'appui de Jorge Ivan Gonzalez a été indispensable pour avoir accès aux gens et aux informations. Je le remercie d'avoir accepté d'être le rapporteur de cette thèse.

Il n'y a pas de mot pour remercier mes parents, qui m'ont tout appris ; et Isaline, qui m'a tout donné.

TABLE DES ILLUSTRATIONS	14
INTRODUCTION GENERALE.....	17
CHAPITRE 1	31
Formes et évolution de la dépendance en Colombie	31
Introduction	32
I. Colombie, développement, industrialisation et dépendance.....	36
A. Structuralisme et processus d'industrialisation	36
L'apport de la Cepal	36
L'industrialisation en Colombie	41
B. Crise de la pensée développementaliste et développement dépendant.....	45
C. Oligopolisation, dénationalisation de l'industrie et limites structurelles	52
Evolution historique de la dépendance	52
Manifestations en Colombie	53
D. Premiers pas vers l'ouverture extérieure	57
II. Néolibéralisme et financiarisation.....	64
A. La dépendance : une théorie mise à l'écart.....	65
B. Antécédents, motivations et explication des réformes néolibérales	70
C. Nouveau modèle, nouvelles logiques	75
D. Financiarisation et transformation de la structure productive	80
Les effets des nouvelles formes de dépendance	85
Conclusion	94
CHAPITRE 2.....	97
Segmentation et dépendance : une analyse conjointe du marché du travail .97	
Introduction	97
I. Quel type d'analyses pour un marché du travail segmenté?.....	101
A. Les fondements de l'analyse dualiste	101
B. L'analyse néoclassique du marché du travail	104
L'économie du développement et l'exode rural	104
Détermination endogène des salaires	109
Tests de segmentation.....	112
II. L'analyse institutionnelle du marché du travail.....	115
A. Premières générations sur la segmentation.....	115
B. L'analyse de l'informalité	121
C. Vers une analyse dynamique et multidimensionnelle de la segmentation	140
Critiques aux premières générations des théories de la segmentation.....	141
La segmentation selon l'IWPLMS	144

III. Segmentation et dépendance.....	148
A. Facteurs structuraux des pays en développement.....	148
B. Non-absorption et marché interne	151
C. La surexploitation du travail.....	153
Conclusion.....	157

CHAPITRE 3.....160

Analyse multidimensionnelle des formes d'emploi en Colombie.....160

Introduction	161
I. Eléments constitutifs des Relations professionnelles en Colombie	162
A. Facteurs politiques et économiques	162
B. Secteurs économiques et emploi.....	167
II. Relations industrielles en Colombie.....	173
A. Transformations et évolutions initiales.....	173
B. La difficile institutionnalisation des Relations professionnelles	176
C. Emploi et réformes néolibérales	184
III. Segmentation et formes d'emploi.....	193
A. Structures productives et emploi	193
B. Formes et évolutions de l'emploi	198
C. Les segments du marché du travail : le « halo de l'informalité.....	209
Conclusion.....	223

CHAPITRE 4.....224

Organisation de l'assurance maladie et formes d'emploi.....224

Introduction	225
I. Organisations internationales et réformes de santé	228
A. La vision de la Banque mondiale : des projets sanitaires vers la gestion des risques sociaux 228	
Evolution des PAS.....	228
Orientations et évolution en matière de santé.....	233
B. Réforme sectorielle et introduction d'un quasi marché.....	236
Le concept de quasi-marché	237
Types de quasi-marchés.....	241
II. L'organisation du système de santé en Colombie.....	244
A. Vers la refonte du système de santé.....	244
Aperçu historique du système.....	244
Défaillances du système	246
B. Le Système général de sécurité sociale de santé	248
Nouveaux acteurs, nouveaux régimes	248
Mise en place d'un quasi-marché	250

Sommaire

Financement et prestations	252
C. Défaillances et ajustement du système de santé	255
Défaillances du système et fondamentaux des quasi-marchés	255
III. L'assurance maladie et les relations de travail	262
A. Loi 789 de 2002 et Loi 1122 de 2007: des réformes insuffisantes	262
B. Emploi et assurance maladie : interactions macro	264
Conclusion	274
CHAPITRE 5	276
Analyse empirique de la segmentation du marché du travail	276
Introduction	277
I. Explorer la segmentation du travail	279
A. L'analyse des correspondances multiples	279
B. Description détaillée des segments du « halo de l'informalité »	291
II. Analyse de validation de la segmentation	303
A. Modèle de choix discrets	303
Justification	303
Présentation du modèle	308
Les régressions	310
B. La segmentation vue en face	322
Conclusion	333
CONCLUSION GENERALE	335
Annexes Chapitre 5	342

TABLE DES ILLUSTRATIONS

Chapitre 1

Graphique 1.1	Croissance annuelle du PIB (1950- 1996)	p. 41
Graphique 1.2	Contribution à la croissance du PIB (1965-1995)	p. 42
Tableau 1.1	Evolution de la structure productive (1970-1995)	p. 43
Tableau 1.2	Distribution de la production industrielle par type de bien (%)	p. 45
Graphique 1.3	Evolution des principaux produits exportés (1908 - 1999)	p. 58
Graphique 1.4	Exportations par type de biens (%)	p. 59
Graphique 1.5	Production industrielle par type de bien	p. 61
Graphique 1.6	Taux de change réel (1987-2007)	p. 76
Graphique 1.7.	Croissance annuelle du PIB (1990-2007)	p. 77
Graphique 1.8.	Compte courant Colombie (1980-2006)	p. 78
Graphique 1.9.	Flux d'investissement Amérique latine (1980-2007)	p. 83
Graphique 1.10	Dette publique totale (% PIB)	p. 87
Graphique 1.11	Entrées et sorties de capital (1994-2007)	p. 90
Tableau 1.3	Amérique latine changements de la structure industrielle	p. 91

Chapitre 2

Tableau 2.1	Les différentes approches de l’informalité	p. 131
Tableau 2.2	Comparaison études sur la segmentation et l’informalité	p. 138

Chapitre 3

Graphique 3.1.A	Poids de l'emploi par secteur d'activité (1976-2000)	p. 168
Graphique 3.1.B	Poids de l'emploi par secteur d'activité (2001-2008)	p. 168
Graphique 3.2.	Contribution à la croissance de l'emploi	p. 169
Graphique 3.3	Productivité par travailleur par secteur économique	p. 170
Tableau 3.1	Industrie : personnes occupées et taille des entreprises	p. 171
Graphique 3.4	Relations et enchaînements de production	p. 195
Graphique 3.5.A	Taux de Participation par sexe (1991-2000)	p. 199
Graphique 3.5.B	Taux de Participation par sexe (2001-2008)	p. 200

Sommaire

Graphique 3.6.A	Taux de chômage (1991-2000)	p. 200
Graphique 3.6.B	Taux de chômage (2001-2008)	p. 201
Graphique 3.7	Taux d'emploi (1991-2000 / 2001-2008)	p. 202
Graphique 3.8	Emploi industriel par type de contrat	p. 205
Graphique 3.9	Evolution de l'emploi industriel	p. 208.
Graphique 3.10	Segments selon le type d'occupation	p. 211
Tableau 3.2	Taux d'affiliation	p. 217
Graphique 3.1.A	Taux de non assurance par taille de l'entreprise (2003)	p. 218
Graphique 3.1.B	Taux de non assurance par secteur d'activité 2003	p. 219
Figure 3. 1	Le halo de l'informalité	p. 220
Tableau 3.3	Segments au sein du marché du travail	p. 222.

Chapitre 4

Figure 4.1	Le quasi-marché (concurrence régulée)	p. 238
Figure 4.2	Organisation des systèmes de santé	p. 242
Figure 4.3	Loi 100 de 1993	p. 251
Figure 4.4	Typologie de quasi-marché (Powell 2003)	p. 251
Graphique 4.1	SGSSS: Affiliées par type de régime (1996-2005)	p. 254
Graphique 4.2	Poids relatif des régimes d'affiliation et population non-affiliée	p. 266
Graphique 4.3	Densités salariale et familiale 2000-2005	p. 269.
Tableau 4.1	Régime subventionné : Dépenses et revenus (2000-2005)	p. 273

Chapitre 5

Tableau 5.1	Variables et modalités pour l'analyse de données	p. 272
Graphique 5.1	ACM Travailleurs indépendants et salariés	p. 283
Tableau 5.2.1	ACM salaries et indépendants	p. 284
Graphique 5.2	ACM Travailleurs salariés	p. 285
Tableau 5.2.2	ACM Salariés	p. 288
Tableau 5.3.1	Salariés du secteur privé	p. 289
Tableau 5.3.2	Travailleurs journaliers	p. 292
Tableau 5.3.3	Travailleurs indépendants	p. 294
Tableau 5.4.1	Niveau d'assurance par niveau d'études	p. 298

Sommaire

Tableau 5.4.2	Niveau d'assurance par niveau d'études	p. 299
Tableau 5.4.3	Niveau d'assurance par secteur d'activité	p. 300
Tableau 5.5	Probabilité d'affiliation (Rapport des côtes/odds ratio)	p. 313
Tableau 5.6.1	Type d'occupation par type d'affiliation à l'assurance maladie	p. 319
Tableau 5.6.2	Nombre de travailleurs dans l'entreprise par type d'affiliation a l'assurance maladie	p. 320
Tableau 5.6.3	Secteur d'activité par type d'affiliation a l'assurance maladie	p. 321

INTRODUCTION GENERALE

D'après l'Organisation Mondiale de la Santé (2001), il existe en matière de santé des inégalités marquées entre les différentes régions du monde et à l'intérieur même des pays. Par exemple, en 2001, l'espérance de vie dans les économies moins avancées s'élevait à 51 ans contre 78 ans dans les économies à revenu élevé ; le taux de mortalité infantile des pays à faible revenu est de 80 ‰, alors que celui des pays à revenu intermédiaire descend à 26 ‰. Ces contrastes attirent l'attention sur les déterminants de l'état de santé des populations. A l'échelle internationale, le revenu par habitant semble être un facteur qui affecte l'incidence de la maladie. A l'intérieur des pays, Wagstaff (2002) établit un cycle qui lie la pauvreté à une mauvaise santé. Les individus et les ménages le plus démunis ont généralement des conditions de vie et d'alimentation inadéquates, couplées à un accès et une utilisation insuffisante des soins. Cela augmente les chances de la maladie et, par là, les possibilités d'occuper un emploi productif et bien rémunéré. Une fois enclenché, ce cercle contribue à perpétuer la condition de pauvreté¹.

Roses (2007) distingue les déterminants « intermédiaires » de l'espérance de vie, de la morbidité et de la mortalité, des déterminants « structurels ». Les premiers agissent au niveau des communautés et des individus et sont liés aux pratiques alimentaires, sanitaires, sexuelles et aux conditions de vie matérielles (revenus, avoirs). Les seconds comprennent des facteurs politiques (démocratie, gouvernance, respect de la législation, mise en œuvre de politiques publiques dans le domaine de l'eau et l'assainissement ou les transports), environnementaux et technologiques (le climat, la pollution, l'accès à la technologie, l'innovation) et socio-économiques (accès à l'éducation, type d'emploi, niveau et inégalité de revenu, démographie, principalement). Ces éléments interagissent réciproquement avec un dernier facteur structurel : l'organisation des systèmes de santé. Le système d'assurance maladie peut se définir à partir de ses composantes institutionnelles et de la réalisation de différentes fonctions

¹ Caire (2002) rappelle que la maladie affecte le niveau de vie par la perte du revenu du travail et par la vente d'actifs productifs (équipement, terre, etc.) pour pouvoir se soigner. En outre, la pauvreté diminue les chances d'accès à l'éducation qui constitue un déterminant important de l'état de santé, notamment en matière d'hygiène de vie et d'actions préventives. Ces connexions ont des effets qui se transmettent d'une génération à l'autre, puisque les conditions de vie des parents ont des conséquences sur la santé des enfants, avec des incidences postérieures lors du passage à l'âge adulte.

en son sein. Ces principales fonctions incluent l'assurance des usagers, le financement et la prestation des soins, et l'agencement et la régulation de l'ensemble.

L'interaction complexe de ces déterminants intermédiaires et structurels affecte les besoins et les possibilités d'accès aux soins et, en aval, l'état de santé des individus et des ménages, dans des conditions plus ou moins inégales. Sur ce sujet, les objets et angles d'étude sont nombreux et varient selon les disciplines. Il est possible, par exemple, de se limiter à l'étude de la maladie depuis une perspective médicale, d'analyser l'organisation des soins et son agencement avec d'autres politiques, ou de se centrer sur l'incidence de la maladie sur la vie des individus.

Notre recherche, appliquée au cas de la Colombie, adopte une approche économique pour comprendre la connexion qui existe entre le l'organisation du système de santé et les formes d'assurance et d'accès des personnes aux soins, en fonction de leur statut sur le marché du travail. On cherche à comprendre le fonctionnement du système de santé en Colombie à travers l'analyse des stratégies et des contraintes au niveau des unités productives qui façonnent les relations d'emploi et qui déterminent les possibilités d'assurance des travailleurs en Colombie. Les relations entre employeurs et employés sont appréhendées en tant que rapports dynamiques et évolutifs à l'intérieure d'une structure institutionnelle. La compréhension de l'interaction entre le marché du travail et la protection sociale, dans le domaine de la santé et au niveau des relations d'emploi, constitue l'apport principal de cette thèse.

Cette introduction générale nous permet, en plus de présenter les hypothèses et les problématiques, de délimiter les contours de notre sujet, de définir et de présenter notre positionnement par rapport aux termes du débat à propos des particularités des relations de travail et des formes de la protection sociale dans le contexte spécifique d'un pays en développement.

Afin de comprendre l'articulation de l'assurance maladie avec la sphère du travail, il est nécessaire de définir la protection sociale et de mettre en relief les spécificités des systèmes construits dans chaque société. Nous verrons les configurations existantes dans le cas de l'Europe pour ensuite nous centrer sur celles des pays en développement, comme moyen d'introduire notre problématique. La protection sociale correspond à l'ensemble

d'instruments, d'institutions et d'outils mis en œuvre par une société pour protéger ses membres d'un ensemble de risques sociaux tels que le chômage, la maladie, les accidents de travail, la vieillesse. Ces risques sont sociaux dès lors que la prise en charge de ces événements relève de l'intérêt collectif. L'accident d'un travailleur est loin d'être un fait individuel, son impact personnel « n'est que la conséquence d'une pratique d'utilité collective »². Cette prise en charge est justifiée en raison de l'intérêt commun et de la cohésion sociale qui peuvent être mis en danger par le marché autorégulé. Selon Polanyi (1983), l'objectif de la protection sociale est de protéger la force de travail de sa marchandisation et donc de préserver son caractère humain.

Il existe une pluralité de modes de constitution et de développement des systèmes de protection sociale qui découle des spécificités historiques nationales en matière de salarisation, de construction des Etats, de configurations des intérêts sociaux et des systèmes de représentations (Lautier et Théret, 1993). On doit donc tenir compte des particularités propres à chaque société. Dans le cas de l'Europe, Esping-Andersen (1995) retrace les différents arrangements mis en place d'un pays à l'autre pour assurer une protection plus au moins ample vis-à-vis de la dépendance à l'égard du marché. Les modèles assistantiels identifient et offrent une aide en fonction des besoins des individus. Les systèmes dits universels reconnaissent aux individus un droit à la protection sociale sur la base de leur citoyenneté ; ceux qualifiés d'assurantiels s'appuient sur une contribution attachée aux revenus salariaux³.

Historiquement, la démarchandisation du travail s'est concrétisée, en Europe principalement, par l'introduction d'instruments d'assurance. L'assurance permet d'intégrer une notion objective du risque qui présente quatre avantages : elle rend le social probabilisable, dans le sens où le risque est calculable ; il est possible de déresponsabiliser l'individu lorsque un accident survient ; par ce biais, différents types de risques (maladie, vieillesse, chômage) peuvent être vus et traités de manière unifiée ; enfin, une justice fondée sur les contrats (entre l'Etat et le citoyen), et non plus sur l'éthique, la nature, la politique, est introduite. Ces

² Castel (1995), p. 298. Dans le même sens, la vieillesse doit être protégée, dès lors que la force de travail a été dépensée dans une entreprise qui relève également de l'intérêt collectif.

³ Les deux derniers trouvent comme référence historique, respectivement, le modèle beveridgien de l'après guerre en Angleterre, financé par l'impôt et qui octroie des droits universels à tous les citoyens. L'autre correspond aux assurances mises en place par Bismark, à la fin du XIXe siècle en Allemagne, qui envisage l'assurance comme un droit inhérent à la condition salariale. Esping-Andersen (1999, p. 41-42), reconnaissant qu'il n'existe pas de cas pur, élabore une typologie qui inclut les régimes libéral, « conservateur-corporatiste » et « social-démocrate ».

instruments ont progressivement été étendus à l'ensemble de la population. Dès lors que l'assurance est universalisée, elle acquiert un caractère social (Rosanvallon 1995). L'industrialisation montre les limites de réguler la société à travers un principe de responsabilité individuelle, où chacun se prend en charge. Alors qu'auparavant, les secours publics étaient destinés aux personnes sans travail et aux invalides, au cours du XIX^e siècle, on observe l'émergence d'une situation où les individus, malgré leur travail, n'arrivent pas à subvenir à leurs besoins.

Cette situation a été dépassée par le recours à l'assurance sociale, qui offre une sécurité matérielle et inscrit l'individu dans un ordre de droit. Selon Castel (1995), les instruments assurantiels ont permis la constitution d'une propriété de transfert. Les premiers mécanismes d'assurance, qui couvrent la majorité des personnes qui ne comptent que sur leur travail comme moyen de survie, maintiennent un clivage entre ces dernières et celles qui possèdent une propriété privée qui leur assure un moyen de protection. Cette opposition (propriété-travail), qui recoupe largement l'opposition sécurité/insécurité a été surmontée non pas par l'abolition de la propriété privée, mais en juxtaposant à cette dernière la propriété sociale, qui ne peut pas être appropriée et qui relève de l'intérêt général. La sécurité sociale correspond donc à l'outil utilisé par la société industrielle pour apporter une solution à la question sociale ; les prestations sociales devenant un « patrimoine dont l'origine et les règles de fonctionnement sont sociales, mais qui fait fonction de patrimoine privé »⁴. L'Etat joue donc un rôle de premier ordre puisqu'il devient le garant d'une propriété de transferts et contribue au développement de la société salariale qui assure une égalité de droit et de fait. Ce rôle se manifeste à travers ses actions en faveur de l'extension de la sécurité sociale, mais aussi par son intervention et régulation de l'économie et par son rôle de médiateur entre les employeurs et les employés.

Lautier (1995) évoque quant à lui un bouclage des droits et des devoirs aux niveaux politique, économique et social exercé sous l'égide de l'Etat. En Europe, l'Etat-Providence est venu pallier l'asymétrie au sein de la relation de travail en garantissant des droits et des devoirs aux salariés dans le domaine social. Cette asymétrie découle, selon Lautier, du fait que le rapport salarial crée une « contrepartie incomplète aux devoirs du salarié en termes de devoirs de l'employeur envers le salarié »⁵. L'employeur doit respecter la législation en matière de

⁴ Castel (1995), p. 310.

⁵ Lautier (1995), p. 36.

rétribution, de conditions et de temps de travail. Malgré cela, le salarié reste soumis et subordonné à l'employeur sans « qu'aucune "équivalence" ne puisse exister entre la subordination et le salaire »⁶. L'action de l'Etat vient donc équilibrer cette asymétrie par l'octroi de droits sociaux. En échange de ces droits, les salariés ont des devoirs dans les deux autres sphères à travers le paiement d'impôts ou le respect de l'ordre public, par exemple. Ainsi se construit une citoyenneté pleine, véhiculée par consolidation de la condition salariale.

Ce bouclage triangulaire entre droits et devoirs est imparfait dans le cas de la Colombie, et il ne serait pas exact de se référer à l'existence d'un Etat-Providence. En effet, l'Etat n'a pas réussi à étendre le statut de salarié à l'ensemble des travailleurs, et a eu des difficultés à s'affirmer comme garant de droits pour ses citoyens et à remplir son rôle de médiateur entre les intérêts divergents des employeurs et des employés. Dans ce pays, comme ailleurs en Amérique latine, leurs relations asymétriques n'ont pas été contrebalancées par l'intervention de l'Etat, ce qui fait que la configuration droits/devoirs, en termes de contreparties entre acteurs sociaux, est incomplète. La citoyenneté s'est constituée sans tenir compte de la situation des individus dans le monde du travail. Selon Lautier, une telle configuration conduit à la privatisation des rapports entre les citoyens et l'Etat, et à la perpétration de relations de clientélisme. En deuxième lieu, en l'absence de droits sociaux garantis par les pouvoirs publics, les personnes cherchent à rééquilibrer leur situation à travers des activités complémentaires, non régulées et définies comme « informelles ». Nous pouvons ajouter qu'en l'absence de l'action d'équilibrage que peut mener l'Etat⁷, une personnalisation des relations entre les employeurs et les employés a lieu, qui les laisse dans une situation de « face à face », faite de rapports asymétriques.

Les deux derniers points sont d'une importance capitale pour la construction de notre problématique car ils mettent en relief le type de relations de travail et leur lien avec les possibilités d'assurance sociale qui prévalent dans le contexte latino-américain. Ils permettent de comprendre comment des activités de production informelles, individuelles ou au niveau du ménage émergent comme autant de moyens alternatifs de survie. Ensuite, l'existence d'amples marges de manœuvre dans la configuration des relations de travail au sein des unités productives permet d'imaginer une panoplie de formes de mise au travail, dont la nature

⁶ Lautier (1995), p. 36.

⁷ Evidemment cette situation n'est pas généralisable à tout le salariat, puisque certains vont obtenir des garanties significatives.

dépendent de multiples facteurs inhérents, entre autres, à l'entreprise, au type de travailleurs, au type de production, ou au degré de respect de la législation. Les conséquences d'une telle configuration se manifestent par des différences de salaires, de conditions de travail et de couverture contre les risques sociaux pour les employés. De cette manière, il existe un *continuum* de formes d'emploi, avec un extrême qui offre un niveau élevé de garantie de droits sociaux, et un autre extrême n'offre aucun type de protection. Le marché du travail ne constitue pas un espace homogène et se compose de sous-ensembles, plus ou moins étanches et plus ou moins connectés, qui nous invitent à parler d'un marché du travail segmenté.

Notre étude se place ainsi au centre de l'articulation entre le marché du travail et la protection sociale des travailleurs, appliquée au cas de l'assurance maladie. Pour mener à bien notre recherche en tenant compte des spécificités mentionnées, nous devons nous placer à différents niveaux d'analyse et mobiliser et combiner différentes approches théoriques et empiriques. La grille d'analyse que nous proposons pour étudier les formes de mise au travail a une double composante. Un premier niveau tient compte de la condition de dépendance de l'économie colombienne qui façonne les relations de production. Un deuxième niveau cherche à comprendre de manière plus désagrégée les facteurs qui, au niveau des unités de production, ont une incidence sur les modalités d'embauche et qui conduisent à la segmentation du marché du travail. L'hypothèse principale sur laquelle s'appuie notre raisonnement est qu'une plus grande segmentation du marché du travail affecte les possibilités d'accès au système de sécurité sociale de santé.

Si les trajectoires historiques, économiques et sociales nationales déterminent les solutions apportées à la question sociale, on considère alors nécessaire de prendre en compte le type de développement et d'insertion au sein du capitalisme mondial de chaque pays. Le premier chapitre de la thèse, à un niveau d'agrégation élevé, présente la condition de pays périphérique de la Colombie, dans le cadre de relations asymétriques avec les pays du centre. Pour ce faire, nous prenons comme fil conducteur la théorie de la dépendance, dont nous analyserons l'évolution en tant que courant de pensée. Les effets de la dépendance contribuent dans les pays périphériques à façonner de manière structurelle les formes d'accumulation, la spécialisation productive et, en aval, les rapports sociaux et de production. En ce sens, l'approche adoptée dans cette thèse analyse l'articulation entre les formes d'emploi et l'assurance maladie en prenant en compte cette condition structurelle de l'économie colombienne.

Marini est considéré comme un des principaux contributeurs de la théorie marxiste de la dépendance, qu'il définit comme « une relation de subordination entre des nations formellement indépendantes, sous laquelle les relations de production des pays subordonnés sont modifiées ou recrées pour assurer la reproduction plus large de la dépendance »⁸. Il fait donc une distinction entre l'indépendance politique nationale et une subordination des structures productives qui se trouvent modifiées par cette situation et qui génèrent un « capitalisme *sui generis* ». Dans ce cadre, la notion de périphérie concerne ces économies « qui ont, en général, des trajectoires instables de croissance, une forte dépendance des capitaux externes pour le financement des ces comptes courants (fragilité financière), une faible capacité de résister aux chocs externes (vulnérabilité externe) et une concentration de la richesse élevée »⁹. Compte tenu d'une telle configuration, nous chercherons à comprendre les effets de la dépendance sur la sphère productive et, en particulier, sur les conditions de travail. Dans le cas de la Colombie nous verrons en particulier l'articulation entre les obstacles à l'accumulation du capital, l'existence d'un marché interne restreint et les formes d'exploitation de la main-d'œuvre.

Si la théorie de la dépendance a été mise à l'écart à la fin des années 1970 avec la montée du néolibéralisme, sa pertinence peut pourtant être vue sous un nouveau jour aujourd'hui. Beigel (2006) se demande si la dépendance constitue une catégorie historique permettant d'étudier la manifestation des relations dépendantes entre les pays ou si, au contraire, il s'agit d'une catégorie analytique des sciences sociales latino-américaines. En tant que catégorie historique, est-ce que la « dépendance » est 'morte' en même temps que les conditions qui ont contribué à son émergence ont disparu ? En tant que catégorie analytique, s'agit-il d'une approche « suffisamment flexible » pour expliquer l'évolution des sociétés en développement d'aujourd'hui ? Selon elle, on assiste de nos jours à la résurrection de la problématique, à l'aune des manifestations actuelles de la polarisation entre la périphérie et le centre et à l'heure des politiques néolibérales. Elle propose donc de revisiter ces catégories analytiques qui ont cherché à lier politique et économie, à écarter l'idée d'un développement comme un processus d'imitation des pays du nord, et refuser de considérer le capitalisme comme une loi métaphysique de l'Histoire.

⁸ Marini (1972), p. 3.

⁹ Carcanholo (2008), p. 252.

En effet, on observe aujourd'hui que certaines des réalités que les dépendantistes avaient étudiées quelques décennies auparavant restent d'actualité. Rollinat (2005) se réfère par exemple à la détérioration des termes de l'échange, évaluée par la CNUCED à 50 % entre 1970 et 1990 ; à la réprimarisation que subissent certaines économies du Sud, qui fait que le « défi industrialiste » est encore de rigueur ; au problème, toujours présent, de la dette et d'autres formes de transferts vers l'extérieur, et aux conditionnalités en matière de politiques économiques et sociales qui pèsent sur les économies des PED. Ces phénomènes doivent toutefois être compris à la lumière des transformations récentes du capitalisme. Dès lors, il est nécessaire d'intégrer la montée du pouvoir financier à l'échelle internationale, et l'emprise de la logique financière, qui affectent l'économie, la société et le clivage centre-périphérie.

L'interdépendance des sociétés, qui se manifeste par l'accélération des flux d'information, de marchandises, de population et de capitaux, ne doit pas occulter l'existence de déséquilibres dans leurs relations. L'interdépendance suppose certes des relations mutuelles et réciproques, mais elle n'exclut pas des asymétries entre pays, des différences dans leurs degrés de dépendance, et dans le poids dont ils disposent dans l'exercice du pouvoir au niveau international. De cette manière, une distinction sémantique doit se faire dans la définition, d'un côté, de l'idée d'une dépendance vis-à-vis des pays étrangers qui exercent une influence à l'échelle nationale ou au niveau d'un secteur –*dependence*–, et d'un autre côté, dans l'idée d'une dépendance comprise comme le processus d'intégration de la périphérie dans le système capitaliste international et ses implications en termes de développement –*dependency*– (Caporaso et Zare 1981).

Cette intégration mondiale des pays périphériques ne signifie en aucun cas que la dépendance constitue un facteur externe qui façonnerait les structures internes. Au contraire, Herrera (2001) montre que : « dès lors que l'on considère les sphères de production et d'échange comme étroitement imbriquées pour la valorisation et la reproduction du capital dans le cadre d'un même procès global d'accumulation et d'un unique système capitaliste en transformation, la dépendance n'est plus seulement vue comme une relation externe - « *impérialiste* » - entre les centres capitalistes et leurs périphéries subordonnées ; elle devient aussi une condition interne -et *de facto* un phénomène « *intégral* »- de la société dépendante elle-même »¹⁰. C'est donc ce phénomène intégral en amont que nous voulons prendre en

¹⁰ Herrera (2001), p.211

compte dès le premier chapitre pour comprendre la structuration de la sphère productive, des formes de mise au travail, mais aussi des assurances sociales.

De cette manière, la position théorique adoptée dans cette thèse s'éloigne pour au moins trois raisons de la théorie néoclassique. En premier lieu, on s'écarte d'une vision linéaire du développement, encore présente dans les théories de la croissance qui identifient les moteurs endogènes de croissance, tels que l'accumulation de capital physique et humain, la recherche-développement, les infrastructures publiques. De cette façon, les pays sous-développés peuvent converger avec les pays plus riches, à condition de surmonter une série de handicaps. Aujourd'hui, la qualité des institutions et la bonne gouvernance sont davantage mises en avant dans une partie de la littérature économique (Cohen 2002). Pour Herrera (2006a), les modèles de croissance endogène sont une « régression analytique » vis-à-vis de la théorie de l'équilibre général, du fait notamment du recours à la fiction d'un agent unique, éloigné des problèmes de coordination et d'agrégation. Ici, nous cherchons plutôt à inscrire le développement et le sous-développement dans des trajectoires historiques en considérant des structures sociopolitiques et économiques des pays, ainsi que les rapports de force qui guident la transformation des sociétés au sein du capitalisme mondial. Deuxièmement, dans le cas de la protection sociale, on est loin de se limiter à une démarche fondée sur les choix individuels rationnels, mais l'on cherche au contraire à intégrer, comme le proposent Lautier et Théret (1993), les notions de « rapport social et de l'interdépendance entre les individus, avec la perspective de dégager les fondements macro-sociaux des comportements individuels »¹¹. Enfin, notre éloignement par rapport aux néoclassiques se manifeste au niveau de l'analyse des relations de travail. Dans le paradigme néoclassique, des agents rationnels coexistent et cherchent à maximiser leur utilité (les consommateurs) et leur profit (les producteurs), dans un cadre de concurrence parfaite ou imparfaite qui détermine les ajustements des prix et des quantités. Nous considérons au contraire que le travail constitue essentiellement une relation sociale qui reproduit les configurations de l'organisation sociale et productive et s'alimente d'asymétries de pouvoir entre les participants au marché du travail. On attire donc l'attention sur l'importance des institutions, des compromis et du conflit dans la régulation des processus de travail.

¹¹ Lautier et Théret (1993), p. 136.

Le deuxième chapitre de cette thèse présente notre grille d'analyse des relations de travail. Elle s'appuie sur une combinaison originale de plusieurs courants économiques, à savoir la théorie de la dépendance et les études sur la segmentation du travail. On utilise en premier lieu les études de la segmentation réalisées par Doeringer et Piore (1971) et par les radicaux américains, tels que Edwards, Reich et Gordon (1975), qui ont cherché à montrer l'existence d'un marché du travail segmenté et de marchés internes au sein des entreprises. On établit un parallèle entre ces deux premières générations de travaux, selon la distinction réalisée par Peck (1996), et les études portant sur l'économie informelle dans les pays en développement. En raison de certaines limites communes que présentent ces approches, on s'appuie sur une troisième génération de travaux sur la segmentation : les analyses multidimensionnelles proposées par *l'International Working Party on Labour Market Segmentation* (IWPLMS). Ces analyses nous permettent d'expliquer les formes de mise au travail en tenant compte de l'interaction de multiples facteurs, y compris dans sa dimension dynamique. Notre cadre analytique montre que la segmentation du marché du travail est due aux conditions structurelles de la dépendance qui pèsent sur l'économie autant qu'aux contraintes propres aux entreprises. Cette combinaison permet d'avancer dans l'explication des articulations entre les formes d'emploi et l'accès à l'assurance maladie en Colombie.

Les théories de la segmentation se sont construites à partir des premières analyses des relations industrielles, qui ont enrichi et complexifié la compréhension de l'allocation de la main-d'œuvre au sein de plusieurs marchés du travail structurés et à l'intérieur même des unités productives. Ces théories s'inspirent des premières explications des différences salariales. Alors que pour Smith, les différences compensatrices découlaient de la pénibilité des tâches, pour Cairnes et J.S. Mill, celles-ci résidaient dans l'existence de « *noncompeting groups* ». Dans les décennies d'après-guerre, des économistes américains, que Kerr (1994) qualifie de « révisionnistes », proposent une relecture des analyses du marché du travail, en raison du décalage constaté entre la réalité et les postulats de la théorie néoclassique¹². Comme il l'explique, les faits montrent des déséquilibres et non pas l'équilibre, plutôt que des solutions déterminées, de multiples solutions indéterminées, et de multiples marchés du travail plutôt qu'un marché unique. Selon lui, l'existence de marchés institutionnalisés où

¹² Pour Kerr (1994), « les révisionnistes ont passé trente ans analysant l'impact des comportements et structures sociales sur les structures et les comportements économiques, en ce sens, on se faisait parfois appeler les néo-institutionnalistes ». Keynes représente pour lui le plus grand des révisionnistes et une inspiration pour ceux qui travaillaient à une échelle micro l'économie du travail. Parmi les sujets étudiés, entre autres, par Lloyd Reynolds, John Dunlop, Joseph Shister, Richard Lester, on trouve la mobilité limitée des travailleurs, l'indétermination et la structure des salaires, l'impact des syndicats.

l'entrée, la sortie et la mobilité se trouvent délimitées, se traduit par une « balkanisation » du marché du travail, formé de sous-segments cloisonnés (Kerr 1954).

L'états-unien Dunlop a cherché à expliquer les composantes et le cadre général selon lequel se développent les relations de travail. Selon lui, les relations industrielles se forment à partir d'un système constitué de certains acteurs, de contextes et d'une idéologie sources de cohérence, ainsi que d'un corps de règles constituées pour régir les acteurs sur le lieu de travail (Dunlop 1958). Cet ensemble, qui peut se retrouver au niveau d'une entreprise, d'une industrie et au niveau national, conduit ainsi à une unité de règles qui contrôlent les actions et interactions entre employeurs, travailleurs et gouvernements. Ces relations évoluent dans un contexte guidé, d'une part, par le type de technologie utilisée, des questions d'ordre économique, juridique et politique et, d'autre part, par une idéologie commune partagée par tous. Son analyse systémique permet ainsi de comprendre que les salaires, l'emploi, la mobilité et les choix des entreprises sont soumis à un ensemble de procédures et de contraintes qui dépassent l'ajustement automatique de l'offre et de la demande de travail.

Mobiliser la théorie de la segmentation dans l'étude du cas colombien permet de mettre en exergue l'existence de conditions de mise au travail différenciées au sein d'un cadre institutionnel et social. Une importance particulière est donnée à la demande de travail et aux stratégies des firmes pour expliquer les différentes formes d'emploi qui émergent. Les travaux de la segmentation remettent en cause les postulats de l'économie néoclassique qui relie la productivité à la rémunération et écartent l'idée d'un marché unique et concurrentiel en signalant l'existence de discontinuités à l'origine de conditions de travail différenciées au sein des différents marchés (Berger et Piore, 1980). Selon Michon (2007), les travaux français de socio-économie du travail ont été influencés par les apports de cette littérature dans le dépassement de l'économie orthodoxe, qui interprétait les déséquilibres sur le marché du travail du seul point de vue de l'offre de travail, en termes d'un mauvais ajustement des comportements individuels aux exigences du marché, ou en termes non-économiques et donc qualifiés d'exogènes.

Les études sur la segmentation sont ainsi apparues comme un défi aux yeux des théoriciens néoclassiques, qui les ont en retour critiquées pour leur caractère hétéroclite les empêchant de constituer un *corpus* théorique cohérent. Des faiblesses d'ordre empirique ont également été signalées, en raison du caractère trop descriptif des analyses et de l'absence de validations

empiriques pour tester l'existence de structures duales (Cain (1979), Hodson et Kaufman (1982) McNabb et Psacharopoulos (1981)). Dans une certaine mesure, les économistes néoclassiques ont réussi à relever le défi, et vont même intégrer certains des présupposés de la segmentation dans leur programme de recherche. En effet, ces derniers vont parvenir à endogénéiser des structures de marché non prises en compte dans leurs analyses initiales. Par exemple, les marchés internes ont été considérés par certains néoclassiques comme une réponse efficiente aux externalités inhérentes à la relation d'emploi (Taubman et Wachter, 1986). Cette intégration des marchés internes leur permet de poser la problématique en termes de comportements rationnels et d'allocation efficiente des facteurs, dans un contexte d'asymétries d'information et de concurrence imparfaite. Taubman et Watcher (1986) nous donnent une illustration du procédé selon lequel les néoclassiques « pensent » les hypothèses de la segmentation, selon leurs propres termes et outils. Ils proposent un modèle hybride de la théorie de la segmentation et des théories dualistes de l'économie du développement, qui supposent la coexistence d'un secteur moderne/formel et d'un secteur traditionnel/informel, associés respectivement au marché primaire et secondaire. Ils vont ainsi chercher « les approximations raisonnables des implications de type équilibre général du modèle de marché du travail segmenté »¹³. De cette façon, ils considèrent que la taille du secteur primaire/moderne dépend du niveau du stock de capital, que les salaires sont à leur tour fixés à un niveau élevés par les actions des syndicats, de l'Etat ou des entreprises et que le chômage dépend du différentiel de salaires entre les deux secteurs. Le deuxième chapitre va être l'occasion de passer en revue des travaux néoclassiques qui, en s'appuyant sur l'individualisme méthodologique, cherchent à expliquer le comportement de l'offre de travail dans un marché dual (études sur l'exode rural et le secteur informel urbain), l'émergence de différences salariales (études sur la fixation endogène des rémunérations) ou à tester l'existence d'un marché du travail segmenté à travers des régressions de salaires (appuyées sur la théorie du capital humain).

Cependant, ces approches ne sont pas pleinement satisfaisantes pour étudier notre objet, en ce sens qu'elles ne permettent pas de considérer les stratégies et les motivations derrière les choix des employeurs, et leurs conséquences respectives sur les formes d'emploi et la structuration du marché du travail. La théorie du capital humain, par exemple, donne une place prépondérante à la responsabilité des individus dans le développement de leurs

¹³ Taubman et Watcher (1986), p 1192.

compétences et leur productivité, et suppose que les entreprises ajustent leur système d'emploi en fonction de la productivité présente sur le marché (Rubery 2007). L'incorporation du rôle de la demande de travail et de son interaction avec d'autres facteurs internes et externes à l'entreprise, avec l'effet conjoint de l'offre de travail et des caractéristiques des travailleurs, nous semble apporter une meilleure compréhension de la structuration du marché du travail en différents ensembles en interaction permanente et dynamique.

Ainsi, nous préférons faire référence à la segmentation comme processus dynamique qui, en amont, se caractérise par la coexistence de différentes formes de régulation des relations d'emploi, déterminées par trois éléments en interaction constante : le contexte dans lequel agissent les unités de production (normes et coutumes, respect de la législation, degré de concurrence) ; les formes et les moyens de production dont dispose chaque entreprise (technologie incorporée, spécificités et cycle des services ou des produits) ; les caractéristiques et les conditions de l'offre de travail (niveau d'études et d'expérience, existence de syndicats, chômage et informalité). En aval, la segmentation se traduit par des conditions de travail différenciées qui, dans la mesure où l'asymétrie inhérente au rapport entre les employeurs et les employés n'est pas contrebalancée, jouent au détriment de ces derniers.

En plus des travaux sur la segmentation, une autre source d'inspiration de notre cadre théorique est l'étude de l'économie informelle, en raison du poids que celle-ci représente dans l'économie colombienne. En particulier, la perspective structuraliste a cherché à comprendre l'émergence de ce type d'activité à partir du rôle et des stratégies des entreprises en quête d'une production à moindre coût et plus flexible. Ainsi, la grille d'analyse que nous proposons pour étudier les relations d'emploi dans le deuxième chapitre se compose d'une mise en relation de ces deux littératures (segmentation et informalité) qui intègre les effets de la dépendance qui pèsent sur la structure productive et du travail d'une économie comme la Colombie. La mise en relation de différentes théories et approches et la combinaison de niveau d'analyse fonde la nature multidimensionnelle de notre analyse.

A partir du cadre proposé, le troisième chapitre s'intéresse - « descend » en quelque sorte-, à un niveau d'analyse intermédiaire pour appréhender les formes d'emploi que l'on retrouve sur le marché du travail en Colombie. L'objectif est d'identifier les raisons et les motivations des employeurs qui optent pour des formes d'emploi conduisant à l'évasion ou à la non-

inscription de leurs employés au système de protection sociale ; et de repérer comment un certain type de travailleurs se trouve soumis à ces formes de subordination, et comment ces stratégies d'emploi interagissent avec celles que déploient les ménages. En premier lieu, on considère la segmentation du travail à partir de la coexistence de différentes formes de régulation. On s'intéresse ainsi à l'évolution et à la difficile institutionnalisation des relations professionnelles, en intégrant les secteurs créateurs d'emploi et les transformations récentes de la législation du travail (en particulier, deux réformes qui ont conduit à la dérégulation du marché du travail seront analysées). Deuxièmement, on caractérise les segments d'emploi à partir du « halo de l'informalité », concept introduit pour représenter les formes d'emploi, à partir de quatre type d'assurances (assurance maladie, retraite, risques professionnels, contrat de travail). Au centre de ce halo se trouve un noyau d'individus qui bénéficie de toutes les assurances. A l'extérieur du halo, on retrouve des individus en proie à l'absence totale de protection. Au milieu, différentes combinaisons et configurations sont possibles.

Dans notre cas d'étude, il apparaît que plus les salariés sont soumis à des formes de relations de travail autoritaires, où les employeurs possèdent un large pouvoir discrétionnaire, plus il y a de chances de voir compromise leur affiliation à l'assurance maladie, par le biais d'une cotisation salariale. Les ménages, en quête d'affiliation et de protection contre des risques divers, modifient leur participation sur le marché du travail (à travers l'activation de différents membres en tant salariés ou indépendants) et/ou se soumettent à des relations clientélistes ou paternalistes vis-à-vis des pouvoirs publics et/ou de leurs employeurs.

L'articulation entre travail et santé doit se comprendre à la lumière des évolutions que chacune des deux sphères ont subies récemment. Alors que le troisième chapitre met en évidence les évolutions et dynamiques à l'œuvre sur le marché du travail, le quatrième chapitre dévoilera les transformations qui ont touché le système de santé. Au début des années 1990, la Colombie adopte un nouveau modèle qui libéralise les importations, qui s'ouvre aux investissements étrangers, qui réduit l'intervention de l'Etat dans l'économie et donne aux mécanismes de marché un rôle prépondérant dans les politiques sociales, dans le secteur financier et dans la sphère monétaire et de change. Dans le cadre de ces transformations structurelles, et suivant les orientations de la Banque mondiale (1987 et 1993) en la matière, un nouveau système de santé est mis en place. L'objectif affiché de cette réforme (Loi 100 de 1993) est d'atteindre la couverture universelle de la population à travers deux mécanismes d'affiliation. Dans ce but, un régime d'assurance salariale (régime contributif) est créé pour

les personnes en mesure de cotiser, tandis qu'un régime dit subventionné cible les ménages plus défavorisés pour les affilier. L'universalisation de l'accès à la santé repose donc sur les contributions salariales et patronales d'une part, et sur un système de solidarité en faveur des plus démunis d'autre part. Par ailleurs, l'assurance des affiliés et la prestation des services de santé sont mis en concurrence régulée, à travers l'établissement d'un quasi-marché dont nous expliquerons le fonctionnement en détail. En conséquence, le système repose sur la solvabilité de la demande, qui se substitue à la logique de subvention à l'offre de santé qui prévalait auparavant. La demande est donc solvable soit par le biais de l'assurance salariale, c'est-à-dire que la qualité et la stabilité des emplois déterminent la capacité de cotiser durablement au régime contributif, soit par le biais d'une subvention octroyée par l'Etat.

Depuis quelques années, on observe que l'assistance prend une place prépondérante comme mécanisme d'affiliation. Ce phénomène doit être compris dans le cadre de l'évolution que connaît le marché du travail et l'agencement des nouvelles logiques du système de santé avec la stratégie des employeurs et des employés. En 1990, la Loi 50 et quelques réformes postérieures flexibilisent les conditions d'emploi, par l'assouplissement du licenciement et de son coût et le développement de formes d'emploi de courte durée et externes à l'entreprise. Le taux de croissance insuffisant et l'instabilité qu'apporte le nouveau modèle économique affectent également l'évolution de l'emploi. De cette manière, la solvabilité de la demande de santé se heurte aux obstacles d'une assurance contributive. Par ailleurs, les subventions sont soumises aux restrictions budgétaires et à une politique économique qui privilégie le service de la dette et la création d'un climat favorable aux investissements étrangers. Ces mécanismes mettent ainsi en échec les logiques d'affiliation qui sous-tendent le système. La question de la soutenabilité du système est posée, puisque ces tendances modifient le rapport entre le nombre de personnes qui cotisent et celles qui sont affiliées sans cotiser (densité familiale) ainsi que le niveau de cotisation (densité salariale).

Ainsi, nous montrons que le problème d'affiliation ne se résume absolument pas au cas des travailleurs informels indépendants. Il existe, d'une part, plusieurs formes de travail indépendant, qui vont du vendeur de rue jusqu'aux professions libérales, en passant par le travailleur « faussement indépendant », dont le travail peut s'inscrire dans la chaîne de production d'entreprises diverses. Les mêmes nuances peuvent être apportées à propos du salariat, le long d'un *continuum* allant du salarié précaire non affilié aux assurances sociales, au salarié bénéficiant de toutes les garanties. La ligne de fracture qui permet d'expliquer

l'accès des individus à la protection sociale ne se limite donc pas la dichotomie entre travail formel et informel, mais inclut également celle qui oppose travail précaire et travail « protégé ». Dans ce contexte, les multiples stratégies à la disposition des entreprises et leurs déterminants méritent d'être analysées, puisqu'elles constituent un facteur qui influe directement sur les possibilités d'affiliation des travailleurs. L'une de ces stratégies consiste en une affiliation des employés à toutes les formes s'assurances (santé, retraite, accident de travail, respect du salaire minimum), et peut même s'étendre au paiement de salaires élevés et/ou à l'octroi d'autres types de garanties, dans le but de fidéliser et de fixer leur main-d'œuvre. A l'autre extrême, on trouve une stratégie qui consiste à opérer un transfert des risques vers l'employé qui exempt l'employeur de toute cotisation salariale et le déresponsabilise. Les formes de gestion de la main-d'œuvre dépendent dans la pratique de différents facteurs tels que la taille des entreprises, le type de production et la technologie utilisée, la concurrence sur le marché, les spécificités des tâches et des compétences qu'elles requièrent, l'offre de travail disponible et de son degré de mobilisation, de l'emprise de la législation, des habitudes en présence au niveau de la localité, de la branche ou de l'industrie en question. On voit bien que ces facteurs dépassent l'enceinte des unités productives prises de façon isolées, et qu'elles contribuent fortement à structurer les relations entre employeurs et employés et, *in fine*, les conditions d'emploi.

Dans la nouvelle configuration introduite par l'adoption de multiples réformes mentionnées, on observe un double mouvement, qui a la caractéristique de s'auto-entretenir : d'un côté, la segmentation des formes d'emploi freine les possibilités d'affiliation et de consolidation du système de santé, puisque la cotisation à l'assurance salariale varie en fonction du type de subordination à laquelle sont soumis les travailleurs. D'un autre côté, et en quelque sorte en retour, le système de sécurité sociale constitue un facteur de segmentation, car sa configuration inscrit les individus dans des relations de travail distinctes. En effet, dans certains cas, l'affiliation au système de santé devient pour les employeurs un critère de sélection du personnel qui leur permet de s'affranchir des cotisations légales et créent par là différentes formes de subordination salariale. Ces stratégies interagissent à leur tour avec celles des travailleurs, qui subissent ces conditions d'emploi, ou les utilisent comme source de revenus complémentaires au sein du ménage. Cette articulation illustre comment la demande de travail (et les facteurs avec lesquels elle interagit), contribue à façonner des segments au sein du marché du travail, qui ont comme principale conséquence de créer un accès différencié au système d'assurance maladie.

Le cinquième et dernier chapitre se place à un niveau encore plus désagrégré. A partir des analyses menées dans les chapitres précédents, il se concentre sur les interactions entre employeurs et employés au niveau de l'entreprise et les modes d'affiliation au système de santé. Pour ce faire, on fait appel à trois méthodologies empiriques. D'une part, l'analyse exploratoire de données permet de mettre en relief l'interaction conjointe des caractéristiques des individus, des entreprises et des secteurs économiques dans la configuration des formes de mise au travail. On complète ce premier exercice par des analyses confirmatoires quantitatives et qualitatives. En premier lieu, on calcule les probabilités individuelles d'accéder à l'assurance maladie en fonction des différentes modalités d'affiliation disponibles (assurance salariale, cotisation en tant qu'indépendant, bénéficiaire de l'affiliation d'un tiers, subvention publique). On obtient ainsi une approximation du statut d'emploi, octroyé selon le type de relation de travail. De cette manière, on arrive à chiffrer le poids respectif des variables individuelles et des variables attachées aux types d'emploi dans la possibilité d'affiliation. Deuxièmement, une approche d'ordre qualitatif se construit à partir d'entretiens réalisés auprès de travailleurs et employeurs de plusieurs entreprises. Ces entretiens permettent de connaître différents types de stratégies face à l'emploi et face à l'assurance au sein du marché du travail. Cela constitue une source complémentaire d'information permettant de connaître les contours des segments ainsi que les caractéristiques des travailleurs alloués à des segments spécifiques du marché du travail.

La thèse se compose ainsi de cinq chapitres, qui se déplacent progressivement vers un niveau d'analyse plus désagrégré : en effet, notre regard part des facteurs structurels qui façonnent la structure de production et les formes de mise au travail en amont, pour arriver, en bout de démonstration, à des analyses fines et désagrégrées des interactions entre les employeurs et les employés au niveau des unités de production. Le premier chapitre étudie les transformations historiques de l'économie colombienne en s'appuyant sur la théorie de la dépendance, afin de comprendre les manifestations de la condition de dépendance sur le type de développement et le système productif colombien. Cette analyse structurelle constitue un préalable pour analyser les forces et les structures qui façonnent, en aval, la spécialisation productive et les formes d'emploi. Ceci est fait grâce à une grille d'analyse construite dans le deuxième chapitre, qui combine la théorie de la dépendance (les effets structurants de la condition de dépendance sur l'emploi) avec la théorie de la segmentation, en intégrant les discussions sur l'économie informelle, comme outil d'analyse pertinent à un niveau désagrégré. A un niveau

intermédiaire, le troisième chapitre applique cette grille d'analyse au cas de la Colombie, et met en relief les relations professionnelles dominantes et les caractéristiques de segment que l'on retrouve sur le marché du travail colombien. Le quatrième chapitre s'attache à mettre en exergue l'articulation de ces formes d'emploi avec la configuration du système de santé en vigueur dans le pays. En particulier, le chapitre analyse de manière critique les logiques et modalités qui sous-tendent le nouveau système de santé mis en place en 1993. Enfin, à partir de différents outils empiriques que nous venons de présenter, le cinquième chapitre explore et quantifie les liens entre segmentation et assurance maladie, à une échelle plus désagrégée.

CHAPITRE 1

Formes et évolution de la dépendance en Colombie

INTRODUCTION	32
I. COLOMBIE, DEVELOPPEMENT, INDUSTRIALISATION ET DEPENDANCE	36
A. STRUCTURALISME ET PROCESSUS D'INDUSTRIALISATION	36
L'APPORT DE LA CEPAL	36
L'INDUSTRIALISATION EN COLOMBIE	41
B. CRISE DE LA PENSEE DEVELOPPEMENTALISTE ET DEVELOPPEMENT DEPENDANT ...	45
C. OLIGOPOLISATION, DENATIONALISATION DE L'INDUSTRIE ET LIMITES	
STRUCTURELLES	52
EVOLUTION HISTORIQUE DE LA DEPENDANCE	52
MANIFESTATIONS EN COLOMBIE	53
D. PREMIERS PAS VERS L'OUVERTURE EXTERIEURE	57
II. NEOLIBERALISME ET FINANCIARISATION	64
A. LA DEPENDANCE : UNE THEORIE MISE A L'ECART	65
B. ANTECEDENTS, MOTIVATIONS ET EXPLICATION DES REFORMES NEOLIBERALES	70
C. NOUVEAU MODELE, NOUVELLES LOGIQUES.....	75
D. FINANCIARISATION ET TRANSFORMATION DE LA STRUCTURE PRODUCTIVE	80
LES EFFETS DES NOUVELLES FORMES DE DEPENDANCE	85
CONCLUSION.....	94

Introduction

L'étude de l'économie colombienne, réalisée dans ce premier chapitre, constitue un préalable pour comprendre l'organisation et l'évolution de la structure productive et du marché du travail. Dans cette analyse, nous cherchons à comprendre comment la forme d'insertion de la Colombie dans l'économie mondiale constitue un facteur déterminant dans l'organisation des formes de mise au travail. L'absence d'un secteur producteur de biens de capital, la spécialisation de l'économie dans des produits agricoles, ou plus récemment dans la transformation industrielle de matières premières, les contraintes qui pèsent sur les comptes externes et sur la politique économique sont autant de facteurs qui découlent en partie de la place occupée par le pays dans le système économique mondial et qui affectent l'organisation de la production et les formes d'emplois. Indirectement, une salarisation restreinte et la concentration de la main-d'œuvre dans des emplois peu productifs affectent les possibilités de contribution de la plupart des travailleurs et, par là, la consolidation d'un système de d'assurance sociale.

Comme base théorique pour analyser ces questions, nous faisons appel à une théorie en vogue en Amérique latine dans les années 1960, la théorie de la dépendance qui a cherché à comprendre cette condition structurelle des économies situées en périphérie d'un centre dominant. L'objectif ici n'est en aucun cas de chercher à revitaliser cette théorie, ce qui ferait l'objet d'une recherche en soi, mais de montrer qu'elle est utile pour caractériser l'évolution économique du pays et pour faire le lien avec les mutations de la structure productive et du marché du travail. Par l'observation empirique, on montre que certaines questions mises en évidence par les chercheurs se réclamant de ce courant sont toujours d'actualité. Les transformations récentes du capitalisme, qui affectent également la Colombie, peuvent servir de base pour une refondation de la dépendance et comme moyen de comprendre les manifestations actuelles des formes de dépendance. En ce sens, nous rejoignons Sotelo (2000) lorsqu'il affirme que cette théorie « doit se redéfinir en intégrant dans son cadre théorique et sa méthode de recherche les nouvelles catégories et concepts qui s'expriment dans le caractère changeant de la réalité du système international »¹⁴. Les nouvelles réalités à considérer concernent, principalement, le rôle prépondérant des marchés financiers et leurs effets sur l'économie et la société.

¹⁴ Sotelo (2000), p. 5.

Compte tenu de sa faible insertion au marché mondial, Ocampo (1984) qualifie la Colombie du début du XX^e siècle de « périphérie secondaire » ; les exportations par tête ne dépassaient que celles du Honduras ou de Haïti, bien loin de celles de pays comme l'Argentine ou de Cuba qui triplaient la moyenne latino-américaine. Les facteurs expliquant le développement postérieur de l'économie soulèvent des controverses. Kalmanovitz (1980, 2003) critique les analyses qui, à son avis, survalorisent le poids des facteurs externes dans l'accumulation capitaliste, comme dans le travail cité d'Ocampo, ou celui d'Arrubla (1971). Dans le premier cas, Kalmanovitz (2003) considère que l'auteur sous-valorise le rôle de l'organisation interne de la production dans l'évolution des liens avec le marché externe, sans pour autant prouver que l'accumulation de capital a été freinée par ces liens. En ce qui concerne les travaux d'Arrubla (1971), Kalmanovitz (1980) critique la place prépondérante occupée par les relations impérialistes dans les transformations de l'économie colombienne, « comme s'il existait un vide à l'intérieur ». Pour lui, il est clair que l'insertion au capitalisme mondial a véhiculé l'avènement progressif du capitalisme comme mode de production dominant. D'ailleurs, il s'agit d'une insertion dépendante qui suit les cycles du capitalisme mondial, qui donne les devises nécessaires à la réalisation de l'accumulation interne¹⁵. Toutefois, ce phénomène est aussi possible parce que se produit de manière simultanée la libération de la main-d'œuvre et l'émergence d'un capitalisme industriel.

Le débat que soulève Kalmanovitz reflète celui qu'ont entretenu deux analyses opposées du développement en Amérique latine. D'un côté, la vision *endogéniste* centrait la réflexion sur la réalité latino-américaine autour de facteurs internes, tels que l'accumulation primitive du capital, la lutte de classes, le rôle de l'Etat, entre autres ; les facteurs externes (i.e. impérialisme, division internationale du travail) ne jouent qu'un rôle secondaire. A l'autre extrême de cette vision, axée sur les relations de production internes, se trouvait l'analyse de la Cepal, qualifiée *d'exogéniste*, du fait de la prépondérance accordée aux facteurs externes, notamment à la structure du commerce international (Sotelo 2005). Face à cette dichotomie, Osorio (2004) justifiait le besoin d'une approche plus nuancée, non exclusivement centrée sur le système global ou sur l'Amérique latine de manière isolée : « une théorie sur le capitalisme dépendant était alors nécessaire »¹⁶.

¹⁵ Le marché interne jouera un rôle de plus en plus important le long du XX^e siècle grâce à un système productif plus diversifié et à l'augmentation du nombre de salariés.

¹⁶ Osorio (1984), p. 132.

Le structuralisme et l'impérialisme constituent des sources d'inspiration importantes de la théorie de la dépendance. En premier lieu, Marini (1994) reconnaît que l'apport du *cepalisme* est d'avoir proposé une théorie qui recoupe la globalité, c'est-à-dire qui réfléchisse en termes d'économie-monde : « en prenant comme point analytique de départ l'économie mondiale et les relations qui se développent entre les économies nationales, la Cepal allait au-delà de la théorie du développement et assurait à sa thèse une validité par principe »¹⁷. Cette démarche systémique et holiste qui raisonne en termes de structures, couplée à une approche historique, se soucie de l'effet de la totalité sur le particulier. C'est le cas de l'analyse des conséquences d'une spécialisation productive différenciée entre pays sur leurs structures internes. Malgré les nombreuses critiques adressées à l'introspection des économies latino-américaines faites au sein de la Cepal et aux recommandations de politiques qui en découlent, la théorie de la dépendance se construit, en effet, dans son prolongement car certains éléments du structuralisme seront conservés.

L'autre source d'inspiration revendiquée par les dépendantistes est celle des études sur l'impérialisme. En effet, selon Bamberger (1978), les écrits de Marx et Engels sur le colonialisme, les travaux de Lénine et de Luxemburg sur l'impérialisme et ceux d'auteurs plus contemporains, tels que Baran et Sweezy ont également exercé une forte influence. D'une part, les théoriciens de la dépendance, considèrent comme systémiques les relations au sein du capitalisme mondial, ce qui avait déjà été suggéré par Lénine qui signalait que les rapports entre les grandes puissances et les pays diplomatiquement et financièrement dépendants, mais officiellement indépendants, du point de vue politique, existaient depuis longtemps. « Mais à l'époque de l'impérialisme capitaliste, ils [ces rapports] deviennent un système général, ils font partie intégrante de l'ensemble des rapports régissant le 'partage du monde', ils forment les maillons de la chaîne des opérations du capital financier mondial »¹⁸. D'autre part, les dépendantistes vont insister sur les effets négatifs de la dépendance, du point de vue des pays dominés. Tout en restant centré sur les pays impérialistes, Lénine (1917) reconnaît l'accélération du développement du capitalisme dans les pays sous-développés,

¹⁷ Marini (1994). Livre en ligne : <http://www.marini-escritos.unam.mx>.

¹⁸ Lénine (1917), p. 35.

mais surtout l'établissement d'un système d'exploitation au bénéfice de quelques pays très riches qui exportent leurs capitaux, à la recherche de placements avantageux ¹⁹.

Selon Zermeño (1972), cet auteur n'analyse pas les relations qui pouvaient se développer lors du développement de la grande industrie et des relations sociales capitalistes dans les pays moins avancés. Il ne s'agirait ni « des relations entre les pays fournisseurs de matières premières pour le développement de la grande industrie de la métropole, comme suggéré par le cadre général sous lequel Lénine développe son œuvre, ni des relations inter-impérialistes, c'est-à-dire, entre les pays hautement industrialisés qui se partagent le monde »²⁰. Dos Santos (1978) considère que la compréhension et la conceptualisation de la dépendance permettent d'amplifier et d'améliorer la théorie de l'impérialisme, qui n'a pas été étudiée du point de vue des pays dépendants. Ainsi, le concept de dépendance va servir à remplir le vide théorique creusé par l'évolution historique qui révèle des effets différenciés de l'impérialisme dans la périphérie et dans certains cas la consolidation d'un mode de production capitaliste.

Cette double influence est confirmée par Gunder Frank lorsqu'il affirme : « je crois, comme Paul Baran, que ce fut le capitalisme mondial et national qui généra le sous-développement par le passé et qui continue à le générer aujourd'hui »²¹. D'un autre côté, la relation centre-périphérie, mise en avant par la Cepal, est exprimée par Gunder Frank en termes de la relation entre métropoles et satellites, au sein du système capitaliste mondial, en liant le développement des premières au sous-développement des secondes.

L'école de la dépendance centre donc le débat autour de manifestations des relations capitalistes à l'échelle mondiale sur les structures internes, soit en termes sociopolitiques, en regardant les alliances de classe, intra et internationales, soit en termes économiques, à travers une caractérisation du mode de production dépendant au sein du système mondial capitaliste. Sous cette articulation de phénomènes externes et internes et de facteurs politiques et économiques, où dominant des relations asymétriques entre un centre et une périphérie, le développement de certains pays et le sous-développement d'autres font partie d'une même

¹⁹ L'impérialisme découle, selon lui, de l'alliance des monopoles industriels, issus de la concentration de la production, et des monopoles « tout-puissants » au niveau des banques. En plus de cette définition économique, l'impérialisme contient également un volet politique qui se traduit par l'expansion et le partage du monde entre les différents empires, la possession de colonies devient ainsi le meilleur moyen pour accéder à des matières premières et à des marchés où exporter des marchandises et des capitaux.

²⁰ Zermeño (1972), p. 470.

²¹ Gunder Frank (1965). Livre en ligne : <http://www.eumed.net>

réalité et ne sont en aucun cas des étapes le long d'un *continuum*. En conséquence, la dépendance se manifeste en termes de l'impossibilité d'un développement autonome et autocentré sur des structures internes et par une fragilité relative du point de vue économique, politique et financier.

Ici, nous allons nous centrer sur les transformations économiques que connaît la Colombie dès la deuxième moitié du XX^e siècle, en nous appuyant sur le débat suscité par la théorie de la dépendance sur le développement des pays périphériques. La première partie de ce chapitre s'intéresse à la période d'industrialisation par la substitution d'importations (ISI), laquelle retrouve un appui et une justification théorique dans les travaux de la Cepal. Les difficultés structurelles rencontrées par les économies de la région dans la poursuite de l'industrialisation vont obliger ces pays à trouver une alternative dans les marchés externes. Les obstacles au développement conduisent à la consolidation du paradigme *dépendantiste* qui va mettre en relief les contraintes qui émergent en termes de concentration et dénationalisation du capital et restriction du marché interne. Cette évolution sera présentée dans une première partie, centrée sur la manifestation de la dépendance en Colombie, avec en toile de fond les idées mises en avant par la théorie de la dépendance. La deuxième partie de ce chapitre cherche à comprendre les raisons qui ont conduit à la mise à l'écart de ce paradigme et à l'avènement du néolibéralisme, avec ses manifestations dans le cas colombien. Nous présenterons les logiques qui sous-tendent les réformes de marché adoptées et les nouvelles formes de dépendance d'ordre financier.

I. Colombie, développement, industrialisation et dépendance

A. Structuralisme et processus d'industrialisation

L'apport de la Cepal

Le diagnostic de la Cepal sur les économies latino-américaines révèle les limites des économies agro-exportatrices soumises à la volatilité de la demande et des prix des matières premières sur les marchés externes. La Colombie n'échappe pas à cette période instable de développement « vers l'extérieur » (*desarrollo hacia afuera*) qui s'appuie sur l'expansion d'un produit agricole après un autre et qui injecte un dynamisme passager dans les zones de

production. C'est le cas, par exemple, du tabac, dont le boom a comme épiscntre l'actuel département du Tolima à partir des années 1830 et jusqu'à la moitié du siècle. Ce produit sera remplacé ensuite par l'indigo qui connaîtra à son tour une conjoncture externe favorable mais qui ne durera que 10 ans (Cinep, 1998)²². Il faudra attendre l'extension des plantations de café dans le nord-ouest du pays ainsi qu'une envolée des prix externes, pour qu'enfin soient posées les bases nécessaires au développement capitaliste du pays.

En effet, pendant les premières décennies du XX^e siècle, la Colombie connaît une longue phase de croissance et de développement industriel. Les mutations endogènes contribuent fortement à cette évolution qui va s'affirmer dans la première moitié du XX^e siècle, stimulée par les politiques industrialistes des gouvernements libéraux²³. D'un autre côté, des facteurs externes servent de catalyseur, notamment l'augmentation du prix du café au début des années 1910 et l'arrivée de capitaux étrangers pour financer des œuvres publiques. Cette période, connue comme la « danse des millions », clôt le « long XIX^e siècle colombien » qui s'étend de 1810 à 1920, pendant lequel le développement avance et recule avec des nombreux sursauts (Banco de la Republica, 1990)²⁴. C'est à cette période que se produit la transition entre l'économie agro-exportatrice et celle qui va baser son industrialisation sur la substitution d'importations, ce qui pourtant ne va pas réduire la dépendance vis-à-vis de l'obtention de devises.

Comme dans la plupart des pays d'Amérique latine, la conjoncture de la Première Guerre mondiale, qui réduit les flux commerciaux avec les pays du centre, crée des conditions propices pour que les entreprises locales s'approprient le marché local. Cette situation est favorisée par le déplacement de capitaux commerciaux vers la fabrication de manufactures. De ce fait, l'emploi et donc la taille du marché augmentent, grâce à une masse salariale plus importante. La période qui suit le krach de New York est semblable à la précédente, dans le sens où les flux commerciaux et de capitaux diminuent, mais l'industrie nationale utilise toute sa capacité installée, en raison des investissements réalisés au préalable, et l'augmentation de la productivité est plus importante qu'auparavant. La Dépression des années 1930 se traduit

²² Des schémas similaires se reproduisent dans d'autres régions concernant d'autres produits qui se succèdent à tour de rôle. De ce fait, Ocampo (1984) met en relief le caractère spéculateur des entrepreneurs de l'époque qui déterminent leurs investissements en fonction des cycles courts qu'offre le marché externe.

²³ Il faut également signaler les réformes institutionnelles impulsées par la « mission Kemmerer », qui pose les bases pour l'organisation du système bancaire et financier, en particulier par la création de la Banque centrale.

²⁴ Cette « danse des millions » provient également de l'indemnisation des Etats-Unis en raison de l'agression qui conduit à la perte du Panama au début du siècle.

par l'absence de financement externe et donc par une forte restriction de la balance des paiements des pays en développement. Les politiques mises en place pour contrer ce scénario et équilibrer les comptes externes incluent des dévaluations, des restrictions des importations, le contrôle des changes et notamment la cessation du paiement de la dette. Selon Ocampo (2004), les changements des prix relatifs qui découlent de ces mesures ainsi que la détérioration des termes de l'échange créent des incitations pour la substitution d'importations. Malgré la faible diversité de l'industrie, centrée dans les biens de consommation, son taux de croissance moyen pendant cette décennie dépasse 10 % par an (Ospina, 1955).

En promouvant l'industrialisation par la substitution d'importations, la Cepal validait un phénomène en cours. Prebisch (1996) disait à cet égard : « la politique économique que je proposais essayait de donner une justification théorique à la politique d'industrialisation déjà en place (surtout dans les grands pays de l'Amérique latine), d'encourager les autres pays à l'adopter, et de leur apporter une stratégie ordonnée pour son exécution »²⁵. Les recommandations en matière de politiques économiques des structuralistes reconnaissaient les particularités des pays sous-développés qui, à leurs yeux, ne pouvaient pas être étudiées avec les mêmes instruments utilisés dans le cas de pays développés. D'où le besoin d'un cadre conceptuel nouveau et différent, susceptible de mettre en relief ces spécificités. Furtado (1996), par exemple, propose de considérer ces économies comme des sous-systèmes, dont la compréhension n'est possible que par le biais d'hypothèses concernant les structures propres, et celles relatives au fonctionnement d'un système global – qui renferme les sous-systèmes producteurs et importateurs de technologies.

Le structuralisme va chercher à identifier une « structure profonde » (*deep structure*) « qui sous-tend la réalité sociale connue et directement observable »²⁶. La « structure profonde » à l'échelle internationale est constituée par le système centre-périphérie qui retrace les asymétries entre les pays appartenant à chaque pôle. Le succès de cette démarche, selon Jameson (1986), a été de faire le lien entre cette « *deep structure* » en amont, et les mécanismes et les structures visibles (« *surface structure* ») en aval, de manière à expliquer le fonctionnement des pays périphériques. Prebisch (1996) se remémore, ultérieurement, l'image qui lui est venue d'une « constellation économique » pour expliquer les connexions entre le

²⁵ Prebisch (1996), p. 774.

²⁶ Jameson (1986), p. 226.

centre et la périphérie : les pays constituant le premier groupe occupaient cette position grâce à l'avance en termes de progrès technique et possédaient un niveau d'industrialisation relativement élevé. Les pays périphériques, par contre, produisaient et exportaient des matières premières et les relations avec le centre variaient en fonction de leurs capacités politiques et économiques.

Dans cette configuration, se mettent en place des mécanismes d'échange inégal, au détriment des pays périphériques. L'analyse faite par la Cepal sur l'évolution de la division internationale, met en relief l'inégalité qui caractérise les transactions du commerce international marquée par la détérioration des termes de l'échange²⁷. Ce diagnostic va s'opposer aux théories du commerce international qui, de Ricardo à Heckscher et Ohlin, préconisent les bienfaits du libre échange²⁸. La spécialisation des économies, en fonction de leur dotation respective en facteurs productifs, conduit à des échanges internationaux qui véhiculent des gains pour tous les pays. La production devient plus efficiente et l'absence d'entraves au libre marché doit assurer une diffusion du progrès technique d'une économie à l'autre.

Les économistes de la Cepal vont donc s'opposer à l'idée d'un échange mutuellement bénéfique pour les pays²⁹. A la base de cette détérioration des termes de l'échange réside la diffusion inégale du progrès technique : si les gains de productivité avaient été répartis de façon égale entre les pays, les prix des biens manufacturés auraient diminué en relation avec les biens agricoles. De plus, les revenus des facteurs de production du centre ont augmenté plus que les gains de productivité, à différence de l'expérience des pays en développement qui

²⁷ Love (1996, 2005) signale que la discussion sur l'échange inégal, avait déjà lieu dans la période de l'entre-deux-guerres. Gustav Cassel expliquait la diminution des prix relatifs des matières premières par le protectionnisme des pays européens et leur productivité plus élevée ; la rigidité à la baisse des prix des manufactures découlait des monopoles, de cartels et de syndicats. Kindleberger, auteur ayant eu une influence particulière dans les travaux de Prebisch, signalait que la demande de biens industriels des pays agricoles était supérieure à l'unité, dans le cas d'une conjoncture favorable du cycle, et inférieure à un, dans le cas d'un retournement de situation. Le comportement de la demande dans les pays centraux était, par opposition, inélastique vis-à-vis les prix des produits agricoles tout au long du cycle. Kindleberger, suggérait, par ailleurs, le besoin d'industrialisation des pays agricoles et prévoyait des déséquilibres extérieurs pour les économies basées sur les exportations et avec une forte propension à importer.

²⁸ Ricardo avançait l'idée des avantages comparatifs qui incitait les pays à établir des échanges commerciaux et à se spécialiser dans la production où ils sont plus compétitifs. Heckscher et Ohlin reprennent cette idée, mais utilisent dans leur modèle du commerce international la dotation initiale en facteurs de production pour établir la spécialisation de chaque pays. Les pays détenteurs de capital exporteront les biens intensifs en ce facteur et importeront ceux des pays riches en facteur travail (et vice-versa).

²⁹ Dans les années 1930 on ne pouvait acheter que le 63 % des produits terminés de l'industrie que l'on s'achetait dans les années 1960 du siècle passé, avec la même quantité des produits primaires. On avait donc besoin en moyenne de 58,6 % de plus de produits primaires pour acheter la même quantité de produits de l'industrie ».

ont, par ce biais, transféré une partie de leurs gains de productivité vers les pays développés (en payant des biens plus chers produits à coût moindre).

Par ailleurs, l'échange inégal s'explique par les élasticités différenciées de l'offre et de la demande dans le centre et dans la périphérie. L'offre de matières premières semble être moins élastique que celle des produits manufacturés. En cas de récession, les prix des premiers produits primaires diminuent davantage, ce qui affecte les comptes externes des pays agricoles. Ce phénomène se trouve accentué par l'élasticité de la demande de biens primaires dans les pays centraux, celle-ci étant relativement faible, leur consommation augmente peu, ou moins, lorsque les revenus s'élèvent. Par opposition, la demande de manufactures des pays périphériques est bien plus inélastique. De cette façon, malgré un revenu plus élevé dans les pays du centre, la demande de matières premières n'augmentait pas en conséquence, aggravant à long terme la détérioration des termes de l'échange³⁰.

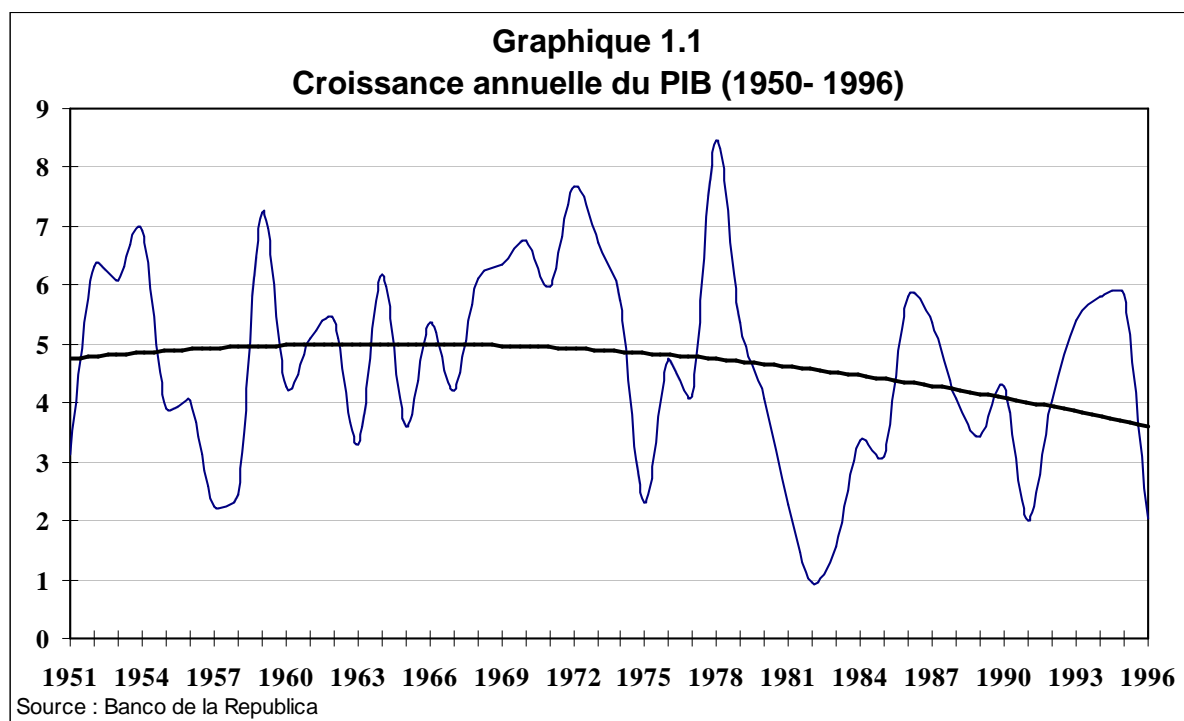
Pour contrecarrer les relations asymétriques qui caractérisent le commerce international, les recommandations de la Cepal se sont orientées vers la promotion de l'industrie pour permettre la production locale de biens industriels, dûment protégés de la concurrence étrangère. L'intervention de l'Etat était nécessaire pour mettre le cap sur une production manufacturière qui, en premier lieu, devait se substituer aux biens de consommation importés, ensuite remplacer les biens plus complexes de consommation durable, et dans une dernière étape produire localement des biens de capitaux. Les pays en développement étaient invités à comparer les bénéfices d'exporter, avec des termes de l'échange continuellement défavorables, et ceux d'une production nationale de biens industriels plus coûteux vis-à-vis les importations. La substitution d'importations devait conduire à réduire la contrainte externe et donc les obstacles au développement, par l'approfondissement de l'industrialisation de l'économie.

³⁰ D'autres facteurs qui interviennent également : c'est, par exemple, l'absence d'organisation des producteurs des pays périphériques, à différence des pays centraux, où non seulement les producteurs mais aussi les travailleurs s'organisent pour maintenir leur pouvoir d'achat. La fixation monopolistique des prix des manufactures contribue donc à amplifier ce phénomène.

L'industrialisation en Colombie

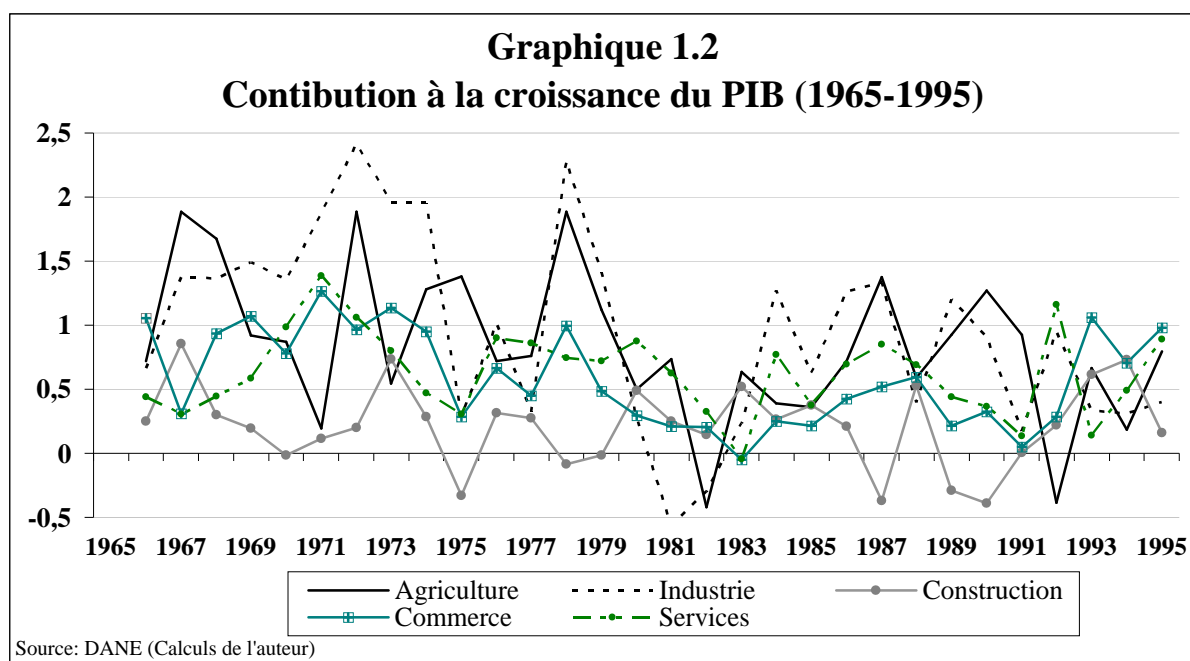
Appuyée sur la conjoncture externe puis par l'action délibérée de l'Etat, l'économie colombienne entame dans les années 1930 une période de substitution d'importations, qui marque la transition d'une période agro-exportatrice vers une période de développement « vers l'intérieur » (*desarrollo hacia adentro*). Les transformations de l'appareil productif conduisent à un important dynamisme, lequel va trouver ses limites dans la dépendance vis-à-vis des devises nécessaires à la poursuite du processus de développement enclenché et dans les restrictions du marché interne.

Entre les années 1950 et les années 1990, l'économie connaît une période de forte croissance qui atteint son maximum dans les années 1970. Le taux de croissance annuel moyen du PIB est de 4,2 % dans les années 1950 et s'élève à 5,8 % deux décennies plus tard. S'ensuit un ralentissement progressif : dans les années 1980 et 1990, la croissance moyenne est de 3,4 % et 2,4 % respectivement (graphique 1.1)³¹.



³¹ Comparée aux autres pays de l'Amérique latine, l'économie colombienne a, avant la Première Guerre mondiale, un PIB deux fois supérieur à celui du Venezuela, mais 4 fois plus petit que celui de l'Argentine, pays en tête des économies à l'époque. Au milieu du XX^e siècle, l'économie du pays est à peine plus grande que celle du Chili et deux fois plus petite que celle du Mexique. Au début des années 1990, la Colombie occupe la 4^e place parmi ses pairs, avec un PIB représentant le quart de celui du Brésil, première économie régionale. Le rattrapage relatif par rapport aux autres pays s'explique par des taux de croissance parmi les plus élevés à partir 1950, mais surtout entre 1973 et 1990.

La contribution de l'industrie à cette croissance va être décisive. Entre 1945 et 1953 elle croît en moyenne plus de 9% par an. Le décollage industriel se consolide les décennies postérieures avec une contribution à la croissance chaque fois plus importante, supérieure à 2% au début et à la fin des années 1970 (Graphique 1.2).



De cette manière, l'industrie devient le secteur *leader* qui va donc transformer la structure productive du pays, traditionnellement dominée par l'agriculture. A la fin de la Deuxième Guerre mondiale, le secteur agricole représente plus de 40 % de l'économie, puis diminue progressivement et se situe à environ 25 % du PIB à la fin des années 1960. Face à ce recul, et à la stabilité des autres secteurs, l'industrie va prendre une place plus importante, son poids dans le PIB passe de 15 % en 1945 à 23 % au milieu des années 1970. A partir de cette date, on observe un certain déclin qui se confirme, comme nous le verrons, dans les années 1990 (Tableau 1.1).

Tableau 1.1 Evolution de la structure productive (1970-1995)						
Secteurs d'activité	1970	1975	1980	1985	1990	1995
Agriculture, sylviculture, chasse et pêche	25,3	23,9	22,7	21,9	21,8	19,3
Exploitation minière	2,7	1,7	1,3	2,3	4,6	4,3
Industrie manufacturière	21,4	23,2	22,4	21,2	21,4	19
Electricité, gaz et eau	0,7	0,9	1	1	1,1	1,1
Construction et œuvres publiques	3,5	3,3	3,4	4,4	3	3,7
Commerce, restaurants et hôtels	12,5	13,3	12,7	12,1	11,5	11,9
Transports et communications	7,8	8,4	9,3	9,4	8,6	8,7
Etablissements financiers et immobiliers	14,2	14	14	14,2	14,6	16,3
Services à la personne	4,5	5	4,9	4,8	4,5	4,3
Services au gouvernement	4,1	4,2	5,1	5,9	5,9	5
Source: DANE (Calculé à partir du PIB à prix constants de 1975)						

Le rôle joué par l'Etat dans le processus d'industrialisation est capital. Les années 1930 constituent, pour Ocampo (2004), une « phase empirique » d'industrialisation, où l'Etat met en place des mesures pragmatiques face aux chocs externes de l'époque, tels que des protections graduelles de l'industrie, le contrôle de change ou le moratoire de la dette. Lors de la crise de 1929, la capacité d'importation du pays se réduit par une moindre valeur des exportations de café, ce qui offre à la production nationale l'opportunité de s'approprier une part du marché local plus importante. L'industrialisation croissante bénéficie par ailleurs d'une amélioration des infrastructures et des réformes institutionnelles, comme la création de la Banque centrale et, par là, l'organisation du marché monétaire.

Après la Deuxième Guerre mondiale, l'Etat adopte une stratégie délibérée de substitution d'importation, processus déjà en place, comme le signale la Cepal et qu'Ocampo qualifie de « phase classique » de l'industrialisation. Dans ce but, les pouvoirs publics vont combiner des instruments de nature diverse tels que des protections tarifaires et non tarifaires (élevée pour les biens de consommation et moins restrictive pour les biens intermédiaires et de capitaux), l'intervention du taux de change et la restriction de devises, la création d'institutions de développement et de financement, des incitations fiscales à l'investissement, l'intervention directe de l'Etat dans des secteurs stratégiques, entre autres. A cette période se créent, entre autres, *l'Instituto de Fomento Industrial*, le *Banco Central Hipotecario*, la *Junta*

*monetaria, Planeacion Nacional*³². Ainsi l'économie se diversifie et simultanément le pays acquiert de l'expérience dans la gestion des instances et des instruments d'intervention économique³³.

En plus des transformations quantitatives mentionnées avec l'accroissement du poids de l'industrie, la nature de ce secteur évolue également. Au fur et à mesure que la production locale satisfait le marché national, grâce au processus de substitution d'importation la stratégie de substitution se déplace vers des produits plus complexes. Pendant la décennie 1940, la croissance industrielle est soutenue grâce au renouvellement des investissements, de sorte que l'économie est en mesure de produire des biens intermédiaires et de plus en plus de biens de capital, dans les années 1950. Le poids des biens de consommation diminue de manière constante dans l'ensemble de la production industrielle et la croissance de biens intermédiaires et de capital est plus marquée dans les années 1950 et 1960 (Tableau 1.2). Le type de biens importés montre une évolution similaire. Si, dans les années 1930, le pays importe plus de 30 % de biens de consommation, à la fin des années 1960, ce montant s'élève à peine à 2 %. La diminution est moins spectaculaire dans le cas des biens de consommation durables, dont les importations se réduisent de 3 points entre les années 1950 et 1970. L'industrie a donc en capacité de produire non seulement des textiles et des boissons, mais des biens plus complexes comme des produits chimiques et métal-mécaniques (Kalmanovitz, 2003).

³² Ces institutions sont chargées de financer des projets d'investissement et de mettre en place des plans de développement à l'échelle nationale et régionale. A travers l'IFI, par exemple, l'Etat est capable de canaliser des ressources qui vont permettre la création d'usines sidérurgiques, de cimenteries, d'usines de polymérisation du caoutchouc pour la manufacture de pneus et d'une usine pour l'assemblage automobile, entre autres.

³³ Selon Reveiz (1985), la politique économique reste le mécanisme privilégié d'intervention face à des instruments plus importants de planification. Le choix en faveur des premiers va se confirmer à partir des années 1970, où va primer la politique monétaire comme mécanisme de stabilisation et de lutte contre l'inflation ainsi qu'une moindre intervention de l'Etat dans l'économie.

Tableau 1.2				
Distribution de la production industrielle par type de bien(%)				
	1953	1958	1969	Taux de croissance annuelle 1951-1968
Biens de consommation	80,3	69,3	57,5	5,1
Biens intermédiaires	17,1	24,2	31,1	8,9
Biens de capital	2,6	6,5	11,4	14,6
Total	100	100	100	6,9
Source: Cuevas (1986)				

A court terme, la fluctuation de l'économie est assez importante avec des périodes de forte accélération suivies d'un net ralentissement, mais, à partir des années 1970, la croissance économique connaît une décélération qui va se poursuivre jusqu'aux années 1990 (graphique 1.1). Le comportement de l'industrie est un facteur majeur qui explique une telle évolution, puisqu'elle va perdre progressivement sa dynamique ainsi que son rôle leader, sans qu'un autre secteur prenne le relais. Les problèmes d'accumulation que présente l'économie montrent, d'une part, les obstacles auxquels se voit confronté le processus de substitution, liés à la dépendance de devise, aux restrictions des comptes externes, à la dépendance technologique et aux restrictions du marché interne. D'autre part, d'un point de vue théorique, ces problèmes vont conduire à la remise en cause de la conception structuraliste de la Cepal, et permettre l'émergence et la consolidation de la théorie de la dépendance. Nous analyserons ces deux questions dans la section suivante.

B. Crise de la pensée *développementaliste* et développement dépendant

D'après les prescriptions en matière de politique économique de la Cepal, le sous-développement apparaissait comme une étape surmontable le long d'un *continuum*. Pour avancer vers un stade de développement dans le cadre d'un processus linéaire, il suffisait de trouver les éléments déclencheurs en mettant en place les politiques appropriées. C'est sur cette conception du développement économique en particulier que les dépendantistes vont se démarquer des structuralistes, mais aussi prendre leurs distances vis-à-vis de la théorie de la modernisation.

L'émergence d'une théorie de la dépendance se produit dans un contexte particulier d'agitation populaire et révolutionnaire en Amérique Latine (Révolution cubaine, gouvernement d'Unité populaire au Chili, coups d'État militaires et exil d'intellectuels et de chercheurs). Cependant, il n'est pas possible de parler d'un courant unifié en raison des divergences et des chevauchements multiples entre les différentes approches. Kay (1991) établit une classification assez vaste qui subdivise la théorie de la dépendance entre un courant marxiste et un courant structuraliste. Parmi les principaux représentants de ce dernier on retrouve Cardoso, Faletto, Sunkel et Furtado ; Marini, Dos Santos et Bamberger, Gunder Frank appartiennent au courant marxiste.

Cardoso et Faletto (1967) définissent la dépendance « comme un type spécifique de relation entre les classes et les groupes qui implique une situation de domination qui maintient structurellement un lien économique avec l'étranger... elle (la dépendance) ne doit pas être considérée comme une variable externe, mais il est possible de l'analyser à partir de la configuration du système de relations entre les différentes classes sociales, dans le cadre des nations dépendantes »³⁴. Leur méthodologie repose sur l'étude du capitalisme mondial, divisé en un centre et une périphérie, et des manifestations concrètes dans les économies dépendantes³⁵. Face à l'approche *cepalienne*, jugée trop axée sur les questions économiques, en particulier sur le commerce international, ils proposent une « analyse intégrée » du développement, qui considère les points d'intersection entre le système économique et le système social. Les processus économiques sont donc compris comme des processus sociaux. C'est dans la sphère politique qu'un groupe social essaie d'imposer un mode de production qui favorise ses intérêts, par la mise en place d'alliances ou par la subordination d'autres groupes. Les classes dominantes des pays dépendants permettent une articulation avec l'étranger au moment où leurs intérêts s'alignent avec ceux des pays dominants. De cette façon, l'interaction entre les facteurs internes et externes devient plus complexe et va au-delà d'une simple influence des deuxièmes sur les premiers.

Dans ce cadre, le développement n'est pas compris en termes de degré de différenciation du système productif, ni comme une déviation par rapport à des schémas

³⁴ Cardoso et Faletto (1967), p. 26.

³⁵ Leur démarche est donc double : « d'un côté, considérer dans sa totalité les « conditions historiques particulières » – économiques et sociales – sous-jacentes des processus de développement, à l'échelle nationale et externe ; d'un autre côté, comprendre, dans les situations données, les objectifs et les intérêts qui donnent un sens, qui orientent ou animent le conflit entre les groupes, les classes et les mouvements sociaux, qui "font marcher" les sociétés en développement ». Cardoso et Faletto (1967), p. 17.

existants. Il s'agit au contraire d'une situation historique définie par la particularité d'une condition d'économie périphérique. Cardoso et Faletto croient à la possibilité du développement des forces productives internes, sans que cela signifie pour autant l'accès à une autonomie sur la scène des relations économiques internationales³⁶. De cette manière, ils s'opposent à la croyance des structuralistes cepaliens à un développement éminemment national, mais également aux visions critiques de l'impérialisme et de ses effets dans les pays dépendants.

En effet, la théorie marxiste de la dépendance considère que ni le développement associé prévu par Cardoso, ni le développement autonome que suppose la Cepal ne peuvent être atteints. Dans cet ordre d'idée, développement et sous-développement sont liés, de sorte que lorsque les pays dominants progressent, les pays dépendants ne voient que le reflet de ce progrès. En ce sens, Dos Santos (1978) définit la dépendance comme « une situation dans laquelle un certain groupe de pays ont leur économie conditionnée par le développement et l'expansion d'une autre économie à laquelle elle est soumise »³⁷. Ce conditionnement ne signifie pas pour autant l'influence causale de l'externe sur l'interne. Comme chez Cardoso et Faletto, les instances externes et internes interagissent par le biais de l'articulation des intérêts dominants dans le centre et dans la périphérie. Cette interaction s'explique par le fait que le système capitaliste est considéré comme une unité à l'échelle mondiale. Pour cette raison Gunder Frank (1970) s'oppose aux visions dualistes des pays périphériques, séparés soit en une société moderne et un autre archaïque, soit en une partie féodale et l'autre capitaliste. Ces thèses indiquent que la partie arriérée ne subit pas l'influence du capitalisme, ce que cet auteur récuse puisque le capitalisme intègre et transforme les systèmes économiques et sociaux préexistants de l'ensemble des pays, convertis en source d'accumulation. Selon lui, à l'échelle mondiale comme à l'intérieur des pays, la société capitaliste se trouve scindée entre une métropole développée et une périphérie sous-développée, division qui repose sur la contradiction interne essentielle du capitalisme qui oppose exploitants et exploités. La conséquence d'une telle configuration est qu'elle engendre « le développement d'une minorité et le sous-développement d'une majorité »³⁸. De cette manière, se produisent des rapports de force asymétriques entre une métropole mondiale et ses périphéries qui, par extension de cette

³⁶ Les différentes formes d'articulation avec l'étranger, à la fin de la domination coloniale, varient en fonction des possibilités au niveau local de contrôler le secteur exportateur. Ainsi, se configurent des « enclaves économiques » mais également des « économies avec un contrôle national du système productif », là où les « schémas d'intégration sociale et les types de mouvements sociaux » l'ont permis.

³⁷ Dos Santos (1978), p. 102.

³⁸ Gunder Frank (1970), p. 206.

première relation, peuvent jouer le rôle de métropoles nationales avec des périphéries provinciales. Ces relations ne sont pas univoques puisque la condition de dépendance n'est pas immuable : non seulement les structures dépendantes ou hégémoniques peuvent muter, mais la dépendance est aussi déterminée par les spécificités et les marges de manœuvre internes à chaque société dépendante.

Pour Marini (1994), les possibilités de développement se voient restreintes dans les années 1960, qui marquent la crise du *développementalisme* en Amérique latine. De nombreux pays de la région sont soumis à l'époque à une crise d'accumulation et de réalisation de la production qui empêche la poursuite du processus d'industrialisation et qui contribue à reproduire la condition de dépendance. L'épuisement de la politique de substitution est le reflet d'un type de développement particulier sous lequel la dépendance se manifeste sous plusieurs domaines : en termes techniques, l'industrie dépend de manière croissante d'une technologie qui doit être importée, ce qui justifie en partie l'absence de développement organique de la structure productive ; la réalisation de la production se voit confrontée à l'étroitesse d'un marché interne et va chercher le marché externe comme alternative ; enfin, l'économie se trouve soumise à la disponibilité de devises qui détermine la capacité à importer et à une pression constante sur les comptes externes. Nous verrons comment ces phénomènes se manifestent dans le cas de la Colombie, avec des conséquences sur les formes de mise au travail qui se font sentir jusqu'à aujourd'hui.

En effet, le développement industriel de la Colombie va être limité, en premier lieu, par le pouvoir d'achat des exportations et donc par le décalage existant entre le besoin et les possibilités d'importation, avec des répercussions sur le déficit externe, l'endettement et la dépendance vis-à-vis des investissements étrangers. La nature et l'impact du besoin en devises pour l'importation évoluent à partir des années 1930. Tout au long du XIX^e siècle et jusqu'à cette période, les fluctuations externes ont agi sur la sphère de consommation. Le comportement des exportations, marqué par les crises et les booms des produits en vogue, détermine la capacité à importer des biens d'usage courant. La première phase de substitution de biens de consommation posa relativement peu de problèmes, dès lors qu'il s'agissait de remplacer les manufactures importées par une production locale destinée à un marché interne en expansion grâce à une démographie dynamique et à une urbanisation couplée à une salarisation croissante (Gaviria, 1989). De plus, le besoin technologique n'était pas très complexe et les inputs (ressources naturelles principalement) étaient faciles à obtenir. La taille

du marché, la structure de la demande et les pré-requis techniques et d'investissement étaient donc favorables au développement de l'industrie de biens de consommation (Arrubla, 1971). La deuxième étape, qui consiste en la substitution de biens de production (intermédiaires et de capital) est par contre plus problématique, car le fonctionnement et l'expansion de la base industrielle vont dépendre de manière croissante de la disponibilité de devises pour importer les matériaux et les matériels nécessaires à son fonctionnement. Au fur et à mesure qu'avance la substitution des importations, cette contrainte n'affecte plus uniquement la sphère de la consommation, mais aussi et surtout les possibilités de mettre en place une structure productive plus complexe et, de manière plus générale, le cycle de reproduction du capital.

Ce schéma caractérise, par exemple, la période qui va du milieu des années 1950 à la fin des années 1960, où la Colombie connaît un étranglement externe marqué, en raison de ses difficultés à exporter son principal produit agricole. Malgré le développement industriel, le pays demeure mono-exportateur et se trouve ainsi soumis aux possibilités de commercialisation et au prix de vente externe du café³⁹. A partir de 1955, la valeur des exportations de café commence à diminuer : les cours élevés de la période d'après-guerre avaient stimulé l'augmentation des plantations de café et avaient en même temps diminué l'importation des pays consommateurs, conduisant ultérieurement à une baisse des prix. Cela s'est traduit par le creusement de l'écart entre les quantités exportées et les importations, obligeant à un recours croissant à l'endettement externe, à la dévaluation de la monnaie et à la restriction des importations commerciales et l'exportation de capitaux. Ces mesures pour contrer les contraintes externes, qui se prolongent tout au long des années 1950 et 1960, sont favorables à l'industrie, laquelle connaît une nouvelle impulsion mais inégale selon les secteurs. Les restrictions existantes vont contribuer à l'amélioration de la productivité de certaines branches, telles que le textile, le ciment, la faïencerie, la brasserie, la sidérurgie, mais d'autres, plus dépendantes de produits étrangers comme l'industrie pharmaceutique, l'assemblage mécanique et électronique, voient limitée leur expansion (Poveda, 1976). L'expansion industrielle découlait de la possibilité d'occuper les parts de marché contrôlées par les importations mais butait sur la pénurie de biens intermédiaires et de capital. Cette situation donne des résultats positifs dans la mesure où les marchés interne et externe

³⁹ Au début du XX^e siècle le café représente environ 30 % des exportations totales, ce montant s'élève à 77 % dans les années 1920 et se réduit à la moitié dans les années 1980 (Greco, 2002). La place du café va commencer à diminuer à partir des années 1970 où se produit une progressive diversification des exportations. Aujourd'hui, le café n'est plus le principal produit exporté, il contribue au total pour moins de 20 %.

permettent la réalisation de la production et qu'il reste des marges pour poursuivre la substitution d'importations.

Précisément, la restriction du marché interne constitue une deuxième limite à la consolidation de l'industrie et au développement économique en général. Selon Bejarano (1984), même si la taille du marché interne est suffisante, la restriction des devises peut empêcher l'utilisation productive de la plus-value et donc l'échelle et la vitesse de l'accumulation. Inversement, si le marché est étroit, l'accumulation peut être bloquée (la diversification productive ou l'extension vers d'autres secteurs), même s'il des devises sont disponibles. La demande interne contribue majoritairement à la croissance du produit industriel ; entre 1958 et 1980, cette contribution s'élève à 89 %. Etant donné le poids que cela représente, les variations de la demande affectent de manière considérable la production. Les crises et les reprises subies par ce secteur à partir des années 1970 sont liées aux évolutions plus ou moins favorables de la consommation. De manière plus structurelle, l'impossibilité de poursuivre le processus d'industrialisation vers des biens plus complexes est due à la place occupée par les biens industriels dans la consommation totale. Ces derniers occupent à peine un tiers de la demande des ménages, alors que les dépenses en matière d'alimentation, loyers et transport dépassent 45 % en 1982 (Moncayo, 1986).

L'industrialisation trouve donc des limites structurelles : l'impossibilité de mettre en place un secteur producteur de biens de capitaux empêche une reproduction amplifiée du capital, comme nous le verrons dans le deuxième chapitre. Ce dernier traite en partie des liens entre la dépendance et les formes de mise au travail, dans le but d'articuler ses effets avec la théorie de la segmentation. L'absence d'une reproduction amplifiée freine les possibilités d'absorption de la main-d'œuvre et par là, empêche la mise en place d'une consommation de masse, et crée ainsi un obstacle supplémentaire au développement industriel. Nous verrons que la généralisation de la consommation parmi les travailleurs se voit également entravée par les formes d'exploitation du travail qui découlent de la condition de dépendance.

Malgré ces contraintes, la non-inscription des travailleurs dans un circuit de consommation n'est pas incompatible avec le développement de la sphère productive, puisque les entreprises trouvent des stratégies d'adaptation, en ciblant la sphère plus solvable du marché. Marini (1972) divise la consommation en une « sphère supérieure » où se concentre une minorité de la population en mesure d'acheter des produits de « luxe ». D'autre part, il

existe une « sphère inférieure » ayant une capacité de consommation limitée. Cette stratégie est toutefois limitée, raison pour laquelle à la fin des années 1960, comme nous le verrons, le choix va se faire en faveur de la promotion des exportations.

La panne du processus de substitution, couplée à l'affaiblissement de la demande interne et à la perte de dynamique des marchés externes va finir par mettre en échec le développement industriel. Le secteur dans son ensemble va connaître des périodes ultérieures de forte croissance, mais il est clair que sa contribution dans la croissance du PIB sera moindre. Comme nous le verrons, l'ouverture commerciale au milieu des années 1970 et celle, plus large, entamée à la fin des années 1990, conduisent à une déconstruction de la substitution des importations et marquent le début d'un processus de désindustrialisation. En dépit du développement industriel que la Colombie a connu depuis le début du XX^e siècle, il n'y a pas eu la consolidation d'un secteur producteur de biens plus complexes, garant d'une « autonomie industrielle ». L'industrie n'a pas cessé de dépendre de ressources en provenance de l'étranger, un demi-siècle après le début du processus, « les matières premières d'origine externe, consommées par l'industrie, représentent près d'un quart de la consommation totale de matériaux et de matériels, proportion identique à celle de 1958 »⁴⁰. En l'absence d'une industrie lourde permettant la production de biens de production au niveau national, le contrôle du processus productif à sa source n'a pas été possible. La conséquence fut le renforcement de la dépendance (Arrubla, 1971). Cette condition affecte les possibilités d'industrialisation, mais les formes historiques qu'elle prend de surcroît façonnent la structure productive. Comme nous verrons dans la partie suivante, celle-ci va être caractérisée par un degré élevé de concentration et de centralisation capitalistique qui s'accompagne d'une forte participation de capitaux étrangers. Le deuxième chapitre se concentre sur les effets de la dépendance sur les formes de mise au travail.

⁴⁰ Gaviria (1989), p. 175.

C. Oligopolisation, dénationalisation de l'industrie et limites structurelles

Evolution historique de la dépendance

La transformation de la structure productive des pays dépendants se fait au gré des processus internes, comme c'est le cas de la substitution des importations en Colombie, mais également dans le cadre de l'évolution de la division internationale du travail. Dos Santos (1978) repère les différentes manifestations historiques de la dépendance. D'une dépendance coloniale où la métropole détenait le monopole commercial de la production des colonies, on serait passé au cours du XIX^e siècle à une dépendance de type financiero-industriel, où les économies du centre satisfont leurs besoins en matières premières et agricoles auprès de pays dépendants. Dans les deux cas, l'économie était soumise à la demande provenant du centre. Le secteur exportateur était la source de devises, autour duquel existaient des activités complémentaires en plus d'un secteur marginal de subsistance. S'agissant d'économies basées sur l'exportation l'accumulation ne reposait pas sur la consommation de la population, soumise à une forte exploitation et qui s'appuyait sur une économie de subsistance. Après la Seconde Guerre mondiale, le « nouveau caractère de la dépendance » se manifeste à travers les canaux de la technologie et de l'industrie. L'industrie lourde (productrice de ces biens) des pays centraux trouve un marché dans les économies en développement, sans qu'il existe de réciprocité pour les biens manufacturiers produits en périphérie. Cela signifie que ces pays continuent à échanger leurs produits agricoles, soumis aux aléas des cours externes, contre des biens manufacturiers plus élaborés. La mise en place d'une structure productive plus complexe se traduit par l'augmentation du degré de dépendance, par le besoin croissant de ressources non produites localement et/ou de devises nécessaires à leur importation. Par ailleurs, les entreprises transnationales investissent dans les pays périphériques, par le biais d'un contrôle du marché local et le transfert de leurs bénéfices vers les pays du centre. Ces derniers sont également une source de capital et reçoivent à ce titre des paiements de dette et d'intérêts. Cette configuration affecte les comptes externes et contribue à la décapitalisation des économies dépendantes. Nous verrons par la suite les impacts de cela sur les structures de production interne dans le cas de la Colombie.

Alors que la nouvelle configuration qui se met en place, selon l'approche marxiste de la dépendance, ne fait qu'approfondir la condition de dépendance de la périphérie par rapport au

centre, pour Cardoso (1972), cela n'est pas incompatible avec le développement économique des pays en développement. Cependant ce qu'on observe, c'est une plus grande dépendance technologique, puisque les pays du centre ont le monopole de la production des biens de capital. Le transfert de cette technologie n'est ni automatique ni immédiat, et requiert le paiement de brevets et de royalties pour son utilisation. Si on ajoute à cela le paiement de la dette, le résultat est la dégradation des comptes externes qui entraînent des déséquilibres macroéconomiques et la décapitalisation des économies dépendantes⁴¹.

Ce phénomène s'accompagne de la participation et du contrôle des capitaux étrangers sur des pans entiers de l'industrie nationale, incités à investir en raison de la protection et des subventions offertes par l'Etat. Cette dénationalisation n'est pas exclusive de l'industrie et touche également l'extraction des matières premières, de sorte que les secteurs économiques stratégiques sont soumis aux intérêts des pays et des entreprises du centre⁴². L'introduction de moyens de production importés pour l'industrie locale, couplée aux restrictions du marché internes et à la dépendance de devises, conduit à des structures monopolistiques qui ont des effets sur l'organisation sur la production et sur les formes de mise au travail, comme nous le verrons dans les chapitres suivants.

Manifestations en Colombie

En ce qui concerne la concentration de l'industrie, Bejarano (1984) repère en Colombie, une disproportion entre le niveau de technologie incorporée et le degré de développement de l'accumulation interne d'une part, et la taille du marché interne, d'autre part. Autrement dit, la technologie exogène utilisée est indépendante de la proportionnalité entre le secteur de biens de production et celui des biens de consommation et n'est pas en accord avec les capacités d'absorption du marché interne. Cela contribue à la concentration de la production qui, selon Ospina Vasquez (1955) s'observe à partir de années 1930 dans certains secteurs (textiles, boissons, brasserie), s'accompagne donc d'un gigantisme des unités productives qui créent conjointement des barrières à l'entrée, contribuant à amplifier l'oligopolisation. Selon Misas

⁴¹ Ce phénomène est toujours présent et sera analysé dans la deuxième partie de ce chapitre.

⁴² Pour Cardoso (1972) « l'internationalisation du marché interne », dans le sens où le système économique est en grande partie sous contrôle des grands monopoles internationaux, introduit des effets dynamiques et une structure productive plus complexe. De surcroît, la présence active des capitaux étrangers est à relativiser, du fait d'associations mises en place avec des capitaux locaux.

(1973), pour arriver à un certain niveau d'efficacité, à partir de la technologie importée, un certain niveau de production est nécessaire, au risque de voir, en deçà, les prix de production augmenter. En conséquence, avec un niveau de production élevé, une ou deux usines suffisent pour satisfaire la demande, évinçant *de facto* l'entrée d'autres producteurs. Dans d'autres cas, il se peut que le volume de production potentiel dépasse la capacité d'absorption du marché ; dans ce cas, il existe un excès de capacité installée, qui se traduit par des coûts de production unitaires beaucoup trop élevés créant une autre barrière à l'entrée.

L'accès à la technologie est en soi un problème qui freine également la concurrence. Ceux qui ne possèdent pas les mêmes moyens de production auront des coûts relatifs de production élevés vis-à-vis de monopoles qui, par la quantité produite, ont des coûts moindres. Donc, soit les sommes nécessaires sont beaucoup trop élevées pour des concurrents potentiels, soit ces derniers n'ont pas accès aux devises nécessaires pour acquérir la technologie adéquate⁴³. A cet égard, il faut rappeler qu'en plus de la pénurie de devises qui s'accroissait à certaines périodes, l'administration des devises existantes pouvait restreindre leur utilisation à certains secteurs ou activités. L'importance des barrières dépendait des caractéristiques du produit et l'analyse doit être faite au cas par cas. Dans certains secteurs, il se peut que les barrières soient faibles, mais elles tendent à augmenter en fonction du degré de participation des concurrents au marché, dans d'autres cas, même s'il est possible de produire des biens rivaux, il faut le faire en concurrence avec de grandes entreprises qui ont des produits reconnus et bien établis ; enfin, plus la production est complexe, et requiert un investissement technologique élevé, plus les barrières seront élevées.

Misas (1973) démontre qu'en 1968 en Colombie l'industrie se caractérise par un ensemble dominant d'industries hautement et moyennement concentrées (le secteur de biens intermédiaires ayant la concentration la plus élevée), accompagné d'autres segments peu concentrés et atomisés. Une concentration importante n'empêche pas la coexistence d'entreprises de moindre taille qui fonctionnent en tant que satellites, dans le cadre de relation d'alliance, subordination et domination (Mayor, 1989). On retrouve, par exemple, l'industrie de fabrication de produits de caoutchouc (pneumatiques et jantes) où 3 entreprises se chargent de 100 % de la production. L'industrie textile est beaucoup plus hétérogène avec également

⁴³ La course vers l'automatisation et la mise en place d'instruments informatiques, est présentée par Mayor (1989) dans le cas des deux monopoles de l'industrie du textile (Coltejer et Fabricato). Seules, des entreprises de cette taille, étaient en mesure d'acquérir ce type de technologie.

une concentration élevée, comme dans le cas des filatures (2 entreprises produisent 77 % du total), parallèlement à un marché atomisé comme celui de la confection de vêtements, où il existe un nombre élevé d'unités productives.

Parmi les 89 industries étudiées par Misas, 16 sont fortement concentrées, 26 sont modérément concentrées, 29 légèrement concentrées et 18 relèvent d'un univers atomisé. Sa classification est établie en fonction du pourcentage produit par les 4 premières entreprises du secteur en question⁴⁴. C'est-à-dire que presque la moitié des industries (49 %) sont, au minimum, modérément concentrées, trait qui revêt une certaine stabilité dans le temps, en termes de « taux différentiel de profit en fonction des difficultés d'entrée de nouveaux producteurs »⁴⁵. L'oligopole tend à être instable dans le sens où un certain niveau de gains peut attirer des nouveaux concurrents sur le marché. En raison du nombre élevé de barrières à l'entrée présentes en Colombie, et dans les pays périphériques en général, le degré de concentration reste donc stable ; d'après Bejarano (1984), entre 1962 et 1968, la concentration augmente dans 43 % des industries, elle reste stable dans 13 % et elle diminue dans 17 %⁴⁶.

Ce phénomène tend à s'accélérer avec l'approfondissement de la substitution d'importations, puisque cette dernière suppose une production plus complexe qui requiert davantage de capital productif importé, augmentant ainsi les barrières à la concurrence. La participation croissante de l'investissement d'entreprises étrangères dans l'industrie nationale joue dans le même sens, et les étrangers se dirigent d'ailleurs vers les secteurs industriels les plus dynamiques. A partir des années 1960, il y a une arrivée massive d'investissements étrangers, au point qu'en 1970 plus de 60 % des investissements industriels dans le pays étaient d'origine étrangère et plus de 40 % du produit industriel découlaient d'entreprises où participaient des capitaux d'ailleurs. Cette stratégie se combinait avec celle des grands monopoles internationaux comme moyen de pénétrer des marchés locaux par une production destinée à la consommation, mais aussi pour exporter dans le marché mondial des biens

⁴⁴ Misas reprend la classification de J. Bain (1963), *Organizacion industrial*, Omega.

Concentration élevée : moins de 4 entreprises produisent entre 75 % et 100 % du total. Moyennement concentrée : entre 50 % et 75 % de la production est faite par les 4 entreprises les plus importantes. Faiblement concentrée : entre 25 % et 50 % de la production est faite par les 4 entreprises les plus importantes. Atomicité : entre 0 % et 25 % de la production est faite par les 4 entreprises les plus importantes.

⁴⁵ Misas (1973), p. 44.

⁴⁶ En 1968, les 100 entreprises plus grandes (1 % du total) ont réalisé plus de 46 % de la production industrielle et ont créé plus de 28 % des emplois. Presque 39 % des biens intermédiaires se font dans des industries oligopolistiques (moins de 4 entreprises réalisent 50 % de la production), contre 36 % et 24 % des biens de consommation et de capital, respectivement (Misas 1973).

intermédiaires et de capital⁴⁷. Ces capitaux étrangers vont bénéficier des protections commerciales et des aides publiques en place. La technologie et les brevets dont ils disposent, leur donnent un avantage vis-à-vis les capitaux nationaux et peuvent ainsi contrôler un marché faiblement concurrentiel à la base.

La concentration productive va de pair avec la centralisation du capital. Les excédents générés par les oligopoles et les restrictions du marché, que nous analyserons plus bas, poussent les entreprises à élargir leur production vers d'autres secteurs. On retrouve ainsi une tendance à la centralisation du capital qui conduit à la création de grands conglomérats. Ces derniers étendent leur activité, comme dans les exemples cités par Mayor (1989) : Bavaria, principal producteur de bières qui investit dans le secteur immobilier et métal-mécanique ; Coltejer qui, après l'absorption d'autres entreprises du textile, s'oriente également vers l'alimentaire et l'industrie chimique. Un conglomérat, à la tête de plusieurs entreprises, peut donc bénéficier d'une situation oligopolistique, voir monopolistique, dans la fabrication de nombreux produits (Misas, 1973). Cette extension se fait également vers le secteur financier, d'où l'émergence de banques sous le contrôle de ces grands conglomérats et, vice-versa, des grandes institutions financières qui investissent activement dans l'industrie⁴⁸.

Les traits dominants de la structure productive des pays dépendants sont à la base même des limites qui affectent leurs possibilités d'évolution. Leur développement se trouve contraint par les limites qu'impose l'agencement d'un niveau élevé de concentration industrielle et un marché interne restreint. Nous avons vu que cela constitue l'une des raisons qui affectent l'expansion du processus d'industrialisation. La généralisation de la consommation permettrait d'augmenter la production de biens de base mais aussi celle de biens intermédiaires et de capital. Face à l'absence d'une demande solvable, les entreprises ont cherché à s'adapter en ciblant la « sphère supérieure » de consommation et en introduisant de nouveaux produits ou encore la différenciation de leur production⁴⁹. Cela explique la

⁴⁷ Selon Misas (1973), en 1968 parmi les 100 entreprises plus grandes du pays, 27 ont plus de 40 % de leur capital d'origine étrangère. Elles produisent 32 % de la production de l'ensemble considéré et 15 % du produit industriel total. La situation est similaire dans le cas des exportations plus dynamique. Les entreprises étrangères participent pour 66 % des exportations de textile, 90 % des produits chimiques et 97 % du ciment.

⁴⁸ Voir par exemple la cimenterie Cementos Samper, qui participe de manière croissante au capital du Banco de Colombia, et de la compagnie d'assurances Seguros Bolivar. La concentration financière qui se produit également est une barrière supplémentaire à l'entrée, qui vient s'ajouter aux précédentes.

⁴⁹ Misas (1973) compare le cas de l'entreprise Everfitt qui confectionne un éventail réduit de vêtements, à celui de l'entreprise Manhattan, dont la production est plus diversifiée, qui renouvelle ses collections périodiquement et qui vend à une clientèle plus aisée. Le ciblage d'une demande plus solvable explique, selon lui, la croissance moindre des industries de consommation de masse, à la fin des années 1960.

croissance plus marquée de certaines branches de production, considérées comme somptuaires (automobiles, téléviseurs, radios), par rapport aux biens de consommation de masse (Bejarano, 1984).

Une telle configuration affecte la création d'emploi et donc l'existence d'une consommation de masse. Marini (1994) associe cette situation à la surexploitation de la main-d'œuvre que nous expliquerons dans le chapitre suivant. A la fin des années 1960, confrontée aux limites de la demande interne et à la dépendance de devises, la politique économique va orienter la production vers le marché extérieur comme moyen de dynamiser l'économie, par la mise en place d'incitations à l'exportation. Nous expliquerons par la suite ces premiers pas en direction d'une ouverture ainsi que les problèmes auxquels ils se heurtent.

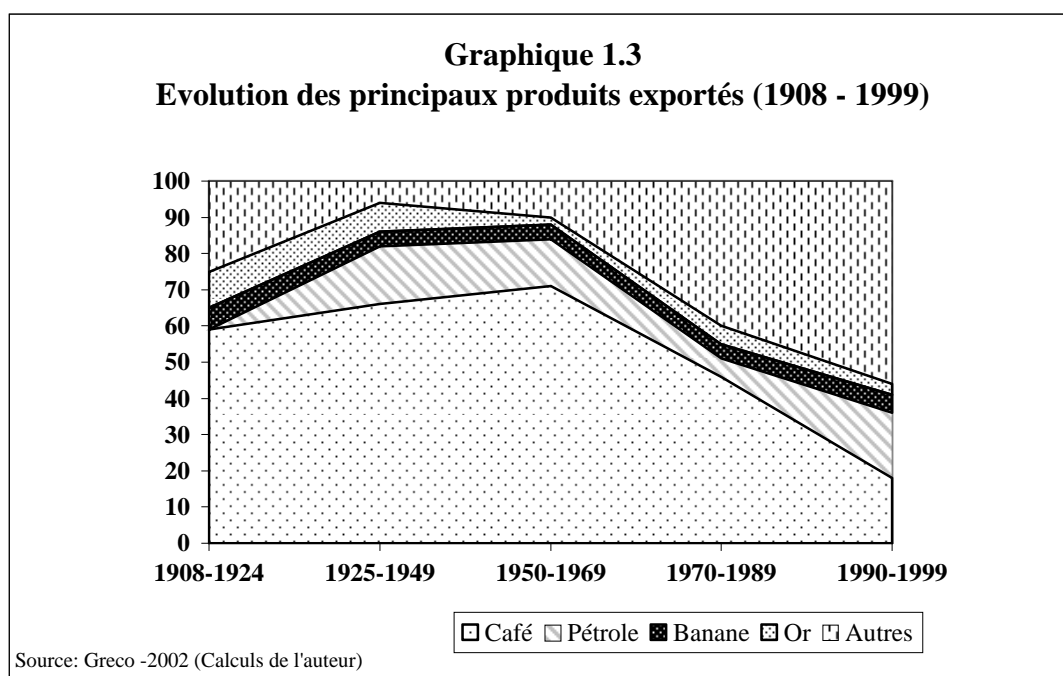
D. Premiers pas vers l'ouverture extérieure

Le Statut des changes (*Estatuto Cambiario*), approuvé en 1967, inaugure une phase au cours de laquelle a lieu l'abandon progressif de la substitution d'importations. L'objectif était de diversifier la base des exportations, d'augmenter ainsi les sources de devises et de poursuivre par ce biais la poussée industrialisante. La réforme met en place un mécanisme de dévaluation progressif de la monnaie (*crawling peg*), permettant une gestion plus souple du taux de change. Auparavant, la gestion du taux de change servait à subventionner les importations, mais le nouveau système cherche au contraire à promouvoir les exportations en les rendant plus compétitives⁵⁰. D'autres mécanismes vont chercher à canaliser des ressources vers les exportateurs, tels que le Certificat tributaire qui accorde des subventions substantielles aux produits exportés, le Plan Vallejo, qui exonère d'impôts les importations intégrées à la production qui se dirige vers les marchés externes. Par ailleurs, la promotion des exportations se fait par le biais de l'intégration régionale avec les pays de la région à travers le Pacte andin. Avant l'adoption de ces différentes dispositions, l'excédent qui restait, une fois le marché interne satisfait, était exporté. Dès lors, la production eut comme objectif premier les marchés externes. La stratégie visait non seulement à augmenter les capacités d'exportation,

⁵⁰ Les subventions aux importations, par le biais d'une modification du taux de change, en fonction de disponibilités des devises, allait de soi avec la stratégie de promotion de l'industrie. Des taux de changes multiples et la dévaluation de la monnaie, en présence de déséquilibres externes, favorisaient l'importation de biens de capital, dont l'appareil productif avait besoin, mais permettaient également de taxer les produits étrangers compétitifs. D'autres instruments comme les licences pour importer et les dépôts avant l'importation (notamment en période d'affluence de devises), faisaient de la politique de change un moyen de stabilisation interne (Ocampo, 2004).

mais aussi à dépasser les limites imposées par les restrictions du marché interne. Le but était donc de faire en sorte que les ventes externes ne soient que le résultat d'expansions de la demande étrangère. Avec les incitations en place et les ressources disponibles, l'objectif est d'augmenter la compétitivité et d'asseoir ce nouveau type d'accumulation sur des structures internes (Bejarano, 1984).

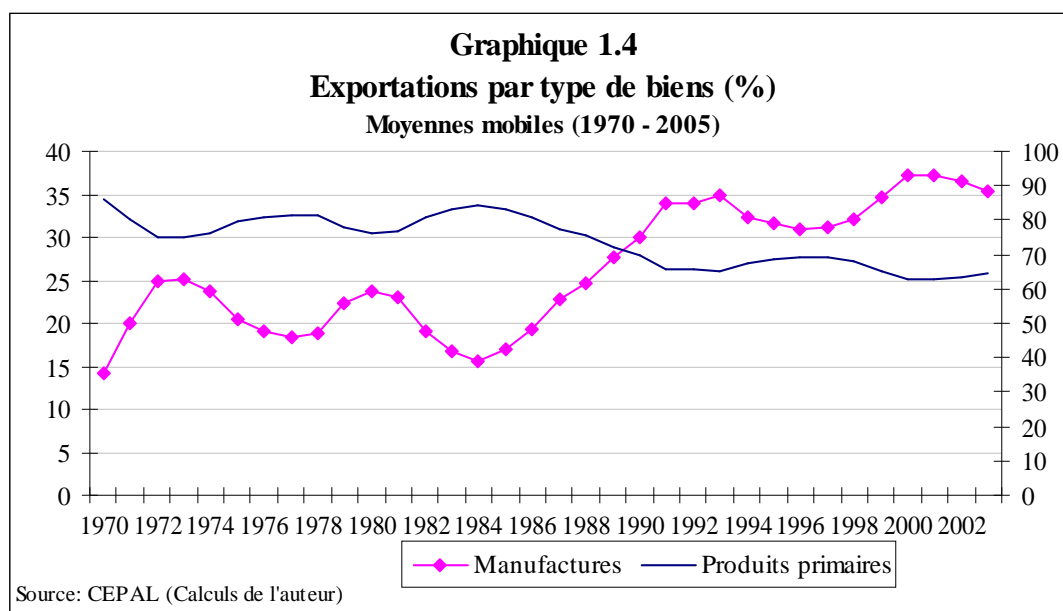
Ces politiques se traduisent, d'une part, par une redynamisation de l'industrie et de l'emploi dans ce secteur. Le taux de croissance annuel moyen atteint 6,25 % entre 1966 et 1979 (voir graphique 1.2). D'autre part, le profil des exportations évolue, progressivement le café et les autres matières premières (pétrole, bananes et or) sont remplacés par « d'autres exportations », où les produits manufacturés occupent une place croissante (Graphique 1.3)⁵¹.



En effet, le poids des produits industriels dans les exportations totales progresse de manière importante, à partir des années 1970. Après quelques revers au milieu de cette décennie et au début de la suivante, les manufactures dépassent 25 % du total, à la fin des

⁵¹ A la fin des années 1950, plus de deux tiers des « autres exportations » sont composés de produits agricoles (bananes, coton, sucre et tabac), vingt ans plus tard, ces produits ne représentent que 36 % du total. Dans les années 1970, les produits manufacturés représentaient 37 % du total, puis près de 60 % dans les années 1980 (Greco, 2002).

années 1980, contre moins de 15 %, au début du processus de promotion des exportations (Graphique 1.4)⁵².



Cependant, la nouvelle stratégie ne modifie pas les conditions d'accumulation et donc ne conduit pas à une transformation majeure de l'industrie, que l'on peut expliquer par la conjonction de trois facteurs. En premier lieu, il n'y a pas eu d'investissements majeurs vers des nouveaux secteurs productifs ou vers des nouveaux postes d'exportation, ni une amélioration de l'efficacité de l'appareil productif. Malgré les conditions favorables pour exporter, l'appareil productif réagit non pas à travers des nouveaux investissements, mais en utilisant de la structure productive excédentaire. La réponse à la nouvelle demande se fait grâce aux investissements réalisés avant 1968. Puisqu'il est possible de répondre aux hausses de la demande avec la capacité déjà installée, les incitations à investir sont faibles. C'est-à-dire que l'achat de capital fixe et de nouvelles technologies restent à des niveaux peu élevés⁵³. Ceci explique d'une part que les ventes externes aient été constituées de produits manufacturés de consommation durables et non durables, précédemment substitués et impulsés par ce que Mora (1986) dénomme un « protectionnisme exportateur », en raison des subventions et aides octroyées par l'Etat. D'autre part, en conséquence de l'absence de changement technique, les gains de productivité stagnent et affectent la compétitivité de

⁵² Les principaux produits industriels exportés, entre 1970 et 1974, correspondent à des produits de consommation tels que textiles et confections (35 %), sucre et mélasses (15 %), industrie chimique (19 %). Au contraire, les biens intermédiaires passent de 64 % à 44 % dans le total exporté (Greco 2002).

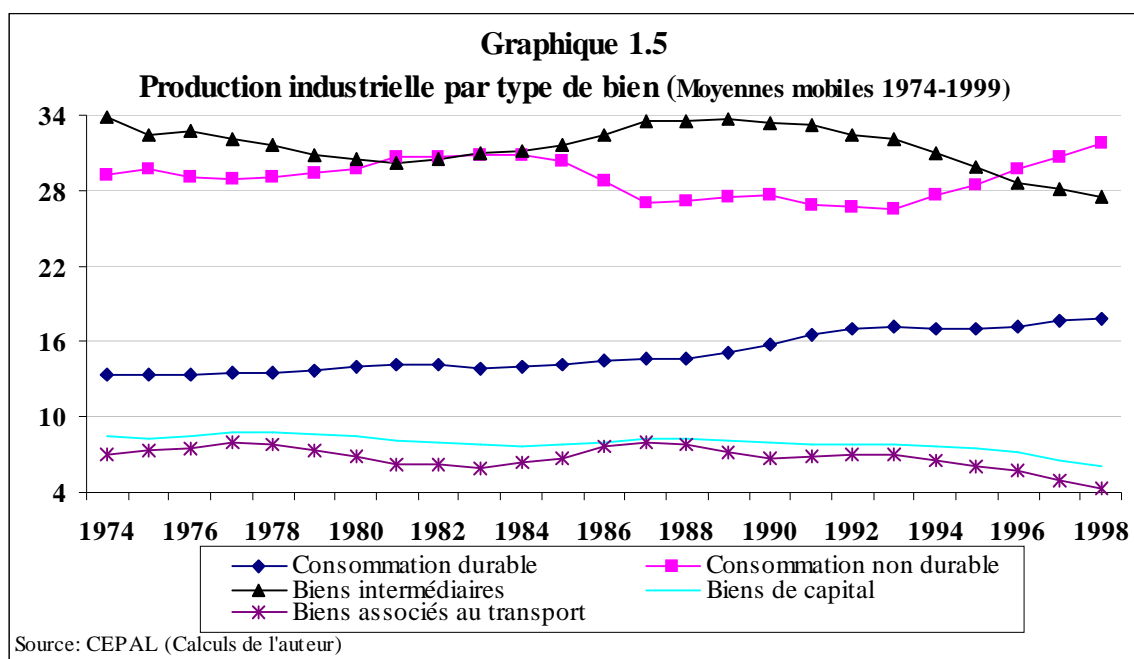
⁵³ Entre 1959 et 1968, l'investissement en capital par travailleur est multiplié par 6, tandis que, entre 1968 et 1980, il n'est multiplié que par 1,5 (Florez et Fuentes, 1986).

l'industrie qui reste ainsi à l'écart des transformations technologiques survenues dans les années 1980 au niveau mondial.

Deuxièmement, et en conséquence de ce qui vient d'être expliqué, le comportement favorable des exportations est plus le résultat d'une demande externe favorable, que celui de la nouvelle stratégie. L'économie nationale est entraînée lorsque l'économie mondiale connaît une accélération de l'accumulation, comme au début des années 1970. Mais lorsque celle-ci se contracte, à la fin de cette même décennie, à la suite des chocs pétroliers et de la récession mondiale de la fin des années 1970, l'économie colombienne devient plus instable et de nombreux secteurs en pâtissent. En 1975, les exportations textiles chutent de 35 % et celles de l'industrie de confection de 60 %. La récession de cette année-là se transmet au reste de l'économie et se traduit par l'accumulation de stocks et des licenciements massifs (Kalmanovitz, 1980). Dans le graphique 1.1 qui retrace l'évolution du PIB, les effets bénéfiques du Statut des changes s'observent à travers une fluctuation à court terme moindre, grâce à une meilleure gestion des devises. Toutefois, comme le montre l'évolution postérieure à cette date, les changements de cycle sont plus espacés mais beaucoup plus marqués qu'auparavant.

Enfin, après la réforme de 1967, on observe un recul du processus de substitution, sans que soient achevées le passage à une production plus complexe ou la consolidation du marché interne. D'une part, la production de biens intermédiaires recule pendant les années 1970, jusqu'au début des années 1980, alors que les produits non durables restent stables, marqués par une légère hausse (Graphique 1.5). La tendance est différente de celle qui prévalait deux décennies auparavant : entre 1953 et 1972, les biens de consommation perdaient près de 15 points dans la valeur ajoutée industrielle totale, alors que les biens intermédiaires gagnaient 10 points, d'un autre côté les biens de capitaux augmentaient environ 3 points. D'autre part, la structure des importations de biens industriels varie faiblement entre 1967 et 1980. Les importations de biens de consommation représentent en début de période près de 15 % du total, contre 11 % à la fin de cette période. Ces changements s'expliquent plus par des difficultés conjoncturelles qu'il y a à importer que par la poursuite de la stratégie de substitution. Par contre, le poids des biens intermédiaires reste constant, avec des périodes plus dynamiques que d'autres. Les moments où les importations de ces derniers s'accroissent (1972-1974 et 1974-1980), coïncident avec des moments où augmentent les exportations de

biens de consommation demandés par le reste du monde. Enfin, les importations de biens de capital restent plutôt constantes, aux alentours de 50 %, avec une légère tendance à la baisse.



Ces trois facteurs expliquent la perte progressive du rôle leader de l'industrie sur l'économie et ses effets d'entraînement sur d'autres secteurs. Sa contribution annuelle moyenne à la croissance du PIB passe de 1,47 % entre 1966-1975 à 0,65 % entre 1976-1985⁵⁴. Au milieu des années 1970, le produit industriel enregistre une crise majeure qui se traduit par une croissance négative de près de 1 % en 1975. Cette situation va être partiellement résorbée, une fois de plus, par une nouvelle hausse du prix du café qui redynamise la demande interne. Mais la reprise va être de courte durée puisque les exportations caféières chutent à nouveau au début des années 1980 avec des impacts négatifs sur la consommation et la balance des paiements. Cette fois-ci, l'industrie recule pendant trois années consécutives entre 1981 et 1983. La succession des deux crises, entrecoupées par un boom des exportations, a miné la rentabilité de l'industrie et a obligé à revenir sur la libéralisation des importations entreprise à partir de 1973 ainsi qu'à dévaluer la monnaie⁵⁵.

⁵⁴ Entre 1950 et 1958, la croissance moyenne de la valeur ajoutée industrielle dépasse 7 % par an, soit 70 % de plus que la croissance de l'économie. Entre 1958 et 1970, ce même taux passe à 6,2 %, soit uniquement 20 % au-dessus de l'économie. Le rythme est donc moins important lorsque le processus évolue vers des productions plus techniques et moins dynamiques à court terme (Gaviria, 1989).

⁵⁵ La libéralisation de l'économie avait été décidée comme moyen de stériliser les revenus issus du boom du prix du café entre 1974 et 1977. Une alternative à cette mesure aurait été d'orienter la demande de manière à poursuivre la substitution d'importation de biens intermédiaires et de capital. Selon Moncayo (1986) le choix a été fait en faveur de l'achat de produits importés, en raison de la montée en puissance d'une nouvelle conception

Ces mesures, similaires à celles des années 1960, vont redynamiser l'industrie à partir de 1985, sans que la valeur de la production retrouve pour autant celle d'avant la crise. Le taux de croissance annuel moyen de l'industrie entre 1974 et 1984 est de 2,3 %, soit un tiers de celui atteint entre 1950 et 1974 (Cuevas, 1986).

Quelques décennies plus tard, on ira jusqu'à parler d'un processus de désindustrialisation. L'appareil productif, longtemps protégé, a du mal à s'adapter et à concurrencer des pays plus compétitifs. L'économie en général subit les nouvelles conditions économiques internationales où se combinent une plus grande libéralisation des marchés et un rôle croissant du capital financier. En adoptant des politiques néolibérales dès la fin des années 1970, les gouvernements vont chercher à s'adapter aux nouvelles logiques en place, qui vont conduire, dans les décennies ultérieures, à l'émergence de nouvelles fragilités et des formes de dépendance renouvelées. La compréhension de ces transformations est importante pour appréhender les structures qui façonnent les relations et les formes d'emploi.

Les nouvelles politiques conduisent à modifier le rôle de l'Etat qui diminue ses interventions directes et s'occupe davantage de contrôler et de réguler les activités économiques. Dans la période de l'après-guerre, les pouvoirs publics se mobilisent pour promouvoir l'industrialisation, afin d'augmenter le volume d'accumulation. Ultérieurement, leurs actions vont s'appliquer au transfert de ressources vers les secteurs exportateurs. Peu à peu, la politique économique se transforme et se limite à établir les règles du jeu et à promouvoir un appareil productif plus efficient. En effet, à la fin des années 1970, la politique industrielle se voit abandonnée au profit de politiques de stabilisation macroéconomique qui réduisent les subventions et les crédits avantageux ainsi que les investissements publics dans ce secteur (Garay, 1998)⁵⁶. Par ailleurs, ces mesures s'accompagnent d'une ouverture plus grande au commerce international, dès le milieu des années 1970, par l'abaissement des droits de douane et des permis d'importation. L'exposition de l'industrie à la concurrence externe va révéler l'inefficience de l'appareil productif et contribuer à sa crise. Bien que les marchés

du rôle de l'Etat et des doutes sur ses capacités à impulser la croissance économique et industrielle. Comme nous le verrons ces changements vont conduire à une moindre intervention publique dans l'économie et à approfondir postérieurement la libéralisation de l'économie.

⁵⁶ L'évolution de l'organisme public d'investissement industriel (*Instituto de Fomento Industrial*) illustre ces changements : l'institution passe de l'investissement direct dans des secteurs stratégiques (biens intermédiaires), à octroi de crédits de développement à des taux très avantageux, d'abord, puis à des prix plus proches de ceux du marché, ensuite. Il s'agit donc de l'avènement d'un Etat plus libéral et moins interventionniste.

externes offrent des possibilités pour poursuivre l'accumulation, la diversification de la base exportable reste fragile.

Pendant les années 1980, sont mises en place des politiques d'ajustement visant à établir l'équilibre macroéconomique et lutter contre l'inflation. L'heure des remèdes orthodoxes était venue, pendant laquelle « la stabilisation économique à court terme déplace la stratégie et la continuité des politiques industrielles de croissance à long terme »⁵⁷. La période est aussi marquée par des booms sporadiques des exportations du café qui permettent de résorber, passagèrement, les déséquilibres externes. Sous le nouveau modèle, la politique économique dispose de moins de moyens pour contrecarrer les effets négatifs d'une liaison plus étroite de l'économie nationale à l'économie mondiale. Auparavant toute récession externe qui limitait le financement interne pouvait se résoudre par le recours à l'endettement ou par une utilisation accrue de la capacité industrielle. Avec le nouveau modèle instauré dès 1967, tout retournement de cycle signifie la fermeture de marchés externes, sans que la demande interne soit capable d'absorber la totalité de la production. Cela explique des effets plus marqués lorsque la conjoncture internationale devient moins favorable (Bejarano, 1984).

Le développement de la Colombie, doit donc se comprendre à partir des effets que produisent des asymétries au sein de l'économie mondiale. La structure productive se trouve façonnée par les effets de la dépendance à l'égard des devises, par le besoin des marchés externes pour la réalisation de la production nationale, par l'inscription de l'industrie dans la stratégie d'entreprises multinationales ou encore par la dépendance technologique. Il ne s'agit pas d'une influence de l'externe sur l'interne, mais d'une articulation entre les deux, car les dynamiques internes interviennent activement dans ce processus. La dépendance ne semble pas avoir disparu avec la mise à l'écart de ceux qui en signalaient l'existence et ses manifestations. Elles augmentent aujourd'hui et prennent de nouvelles formes dans une économie mondiale dominée par le capital financier.

Les réformes « pro-marché » que nous analyserons par la suite, sont la voie choisie par les gouvernements colombiens successifs et par d'autres économies de la région pour répondre aux conséquences économiques de la crise de la dette des années 1980⁵⁸. Ces

⁵⁷ Garay (1998) p. 458.

⁵⁸ Selon Corredor (2001), le blanchiment d'argent sale en provenance du trafic de stupéfiants a permis à la Colombie d'amortir les restrictions financières qui ont suivi la crise de la dette. La présence de ces flux de

politiques ont été adoptées dans le cadre de la montée en puissance des idées et des politiques néoclassiques. L'économie subit les effets des restrictions financières internationales qui s'ajoutent à d'autres facteurs structurels comme l'épuisement du secteur industriel, la crise du secteur agricole et des niveaux élevés de chômage et d'inflation. Ces difficultés économiques s'accompagnent d'une décomposition politique et sociale. En effet, les années 1980 voient converger des problèmes non résolus et interdépendants : marginalisation des populations et chômage, décomposition de la paysannerie, répression du mouvement syndical, terrorisme d'Etat, escalade du conflit armé, concentration de la richesse et du pouvoir. Tous les éléments étaient présents pour une implosion de la société qui cherchait des voies de sortie de ces différents problèmes. Des processus de paix avec des groupes insurgés, l'adoption d'une réforme constitutionnelle majeure et l'adoption d'un nouveau modèle économique semblaient offrir des moyens de sortir de l'ornière.

II. Néolibéralisme et financiarisation

La fin des années 1970 se solde par un rétablissement induit par une nouvelle montée du prix international du café ; en 1977 le PIB croît plus de 8 % par rapport à l'année antérieure. Mais les années 1980 constituent une période de ralentissement économique dans un contexte économique tendu par la crise de la dette et les transformations que nous verrons du système monétaire international. La variation annuelle de la production n'atteint même pas 1 % en 1981. Bien que la Colombie ait réussi à maintenir un niveau de croissance supérieur à la moyenne latino-américaine, le niveau de production recule⁵⁹. Les fortes contraintes externes se traduisent par la détérioration du compte courant qui est financé, dans un premier temps, par les réserves internationales, mais qui oblige, dans un deuxième temps, à des politiques d'ajustement. La libéralisation de l'économie, dans les années 1990, se traduit initialement par une liquidité accrue qui permet une relance spectaculaire de la croissance, avec des taux proches de ceux qu'on avait connus sous le modèle de substitution d'importation⁶⁰. Mais les logiques que met en place le nouveau modèle conduisent à un effondrement de l'économie

liquidité ont empêché l'avènement d'une crise de change et ont permis le maintien d'un certain niveau de croissance économique.

⁵⁹ Le taux de croissance annuelle moyenne est de 1,2 % en Amérique latine entre 1980 et 1990. Ce taux s'élève à plus de 3% dans le cas de la Colombie, 1,6 % dans le cas du Brésil et -0,7 % dans le cas de l'Argentine (Cepal 2007).

⁶⁰ La croissance annuelle moyenne pendant les années 1990 est de 2,48 %, alors que dans les années 1960 il était de 4,98 % et de 5,77 % dans les années 1970.

ainsi qu'à la plus grande récession du XX^e siècle, à la fin des années 1990. Les années 2000 constituent une période de rétablissement, sous l'impulsion de l'économie mondiale. Mais, comme le CID (2006) le souligne, la croissance récente est insuffisante, concentrée et insoutenable.

Dans cette dernière partie, nous présenterons d'abord les raisons qui expliquent l'adoption de réformes de libéralisation économique. Cela se fait dans le contexte de l'avènement du néolibéralisme et la mise à l'écart de la théorie de la dépendance. On analysera les nouvelles logiques introduites et les transformations subies au niveau économique. Enfin, l'accent sera mis sur les transformations récentes du capitalisme, marqué par un pouvoir accru de la finance. L'analyse de leurs effets sur un pays comme la Colombie nous permettra de mettre en relief que certaines des questions mises en avant par les dépendantistes sont toujours présentes dans les économies périphériques, mais se manifestent en fonction des transformations récentes de l'économie mondiale.

A. La dépendance : une théorie mise à l'écart

Plusieurs facteurs historiques interviennent dans la disparition dans l'agenda sur le développement des idées mises en avant par la théorie de la dépendance. Dans le cadre de la chute du mur de Berlin et de l'effondrement du bloc socialiste, des gouvernements conservateurs sont à la tête des principaux pays centraux (Reagan aux Etats-Unis, Thatcher en Angleterre) et sont favorables à des réformes où le marché est appelé à jouer un rôle primordial. Le ralentissement économique et la hausse de l'inflation remettent en cause l'intervention de l'Etat et les politiques keynésiennes. Les pays latino-américains traversent une forte récession et la crise de la dette va conduire à la « décennie perdue » des années 1980. L'aide requise va être octroyée à condition d'ajuster et de stabiliser l'économie. Les coalitions de centre-droite qui arrivent au pouvoir dans ces pays vont être favorables à la mise en place de politiques monétaires et fiscales restrictives, aux privatisations et à la diminution des dépenses publiques⁶¹.

⁶¹ Ces coalitions reflètent la volonté interne de certains groupes d'adopter ces changements et qui réussissent à s'imposer politiquement contre les défenseurs du statu quo, en alliance avec des intérêts externes.

D'après Beigel (2006), ces phénomènes vont contribuer à changer les termes du débat en Amérique latine qui s'éloignent d'une posture où les capitaux étrangers sont tenus pour responsables de tous les maux. Au contraire, c'est l'excès de corporatisme et de bureaucratie qui posent désormais des obstacles aux possibilités de développement. En effet, à la fin des années 1970, le modèle de substitution d'importations est complètement discrédité par les tenants de politiques libérales. L'ISI est notamment accusée d'introduire des rigidités dans l'appareil productif, de le rendre inefficace et de générer des biais qui nuisent à l'exportation.

Le programme politique néolibéral, présenté comme une alternative, s'appuie sur la théorie néoclassique. Celle-ci met en exergue le marché comme mécanisme optimal d'allocation des ressources et comme moyen pour maximiser l'utilité individuelle. La concurrence pure et parfaite est associée à une optimalité parétienne censée fonder le bien-être collectif ; les différentes défaillances du marché, intégrées dans la théorie micro-économique récente (externalités, aversion pour le risque, asymétries d'information) contrastent avec les critiques néoclassiques sur l'intervention de l'Etat qui cherchent à minimiser son rôle ; l'analyse keynésienne du rôle de la demande dans la relance économique s'oppose à la vision monétariste de la neutralité de la monnaie. Dans cet ordre d'idées, la défense de la liberté individuelle et du libre marché est primordiale et l'intervention des pouvoirs publics devrait se limiter à la protection des droits de propriété et veiller au respect de contrats engagés. Dans la pratique, cela se traduit principalement par des politiques de dérégulation du marché et du commerce international, par des privatisations massives où les agents privés sont censés promouvoir l'intérêt collectif en promouvant leur propre intérêt, par une gestion indépendante des instruments monétaires pour lutter contre l'inflation et par des politiques ciblées d'assistance pour combattre les inégalités qui peuvent émerger.

L'institutionnalisation de ces politiques dans l'agenda international se fait par le biais du « Consensus de Washington », conférence qui désigne une série de recommandations et de réformes supposées assurer la stabilité macroéconomique et la croissance stable et prolongée, telles que la privatisation, la dérégulation du marché, la discipline fiscale, la diminution des dépenses publiques, la libéralisation financière et commerciale et l'ouverture aux investissements étrangers (Williamson, 1990). D'autre part, comme nous le verrons cette « renaissance » du néolibéralisme se fait dans le cadre d'un retour du pouvoir de la finance, lors de l'augmentation des taux d'intérêts aux Etats-Unis à la fin des années 1970 (Herrera, 2006b).

C'est donc dans ce contexte qu'émerge et se consolide un nouveau paradigme. On doit s'interroger, en premier lieu, sur les raisons qui ont conduit à un déclin de la pensée latino-américaine dans l'analyse des sociétés en développement et à une mise à l'écart de la théorie de la dépendance. Selon Sotelo (2005), ce phénomène est accentué par la réorientation des financements de la recherche qui se dirigent vers les universités et les centres scientifiques qui promeuvent les idées néolibérales. Le résultat a été « l'appauvrissement de la pensée latino-américaine et l'abandon de la théorie et des méthodes de recherches intégrales qui, avec des visions globales et dialectiques, assuraient son autonomie intellectuelle vis-à-vis des centres académiques et intellectuels des pays impérialistes »⁶². Le néo-structuralisme, courant qui se développe au sein de la Cepal, se présente comme une alternative au néolibéralisme mais sans pour autant se détacher totalement de ce dernier. Les différences par rapport au structuralisme résident dans une croyance plus forte dans les mécanismes de marché, l'entreprise privée et les investissements étrangers directs Kay (1991). A force d'essayer de faire un compromis avec la pensée néolibérale, cette approche finit par ignorer le structuralisme classique (Guillen, 2007).

Une deuxième raison réside dans les nombreuses critiques en provenance de différents horizons, Beigel (2006) remarque « qu'au début des années 1990, le cortège funèbre de la théorie de la dépendance était nourri à gauche comme à droite »⁶³. Mais il est important de préciser qu'il s'agissait souvent d'une simplification extrême des idées principales de la théorie, à partir d'un livre ou des écrits d'un seul auteur, afin de discréditer l'ensemble du courant (Bambirra 1978). Parmi les principales critiques, on retrouve, entre autres, la proximité de l'opposition centre-périphérie avec celle du couple modernité-tradition (Rist, 1996). De ce fait, la dépendance apparaissait proche de la théorie de la modernisation à laquelle elle reprochait sa vision *anhistorique* des sociétés en repérant les éléments archaïques qui bloquaient l'accès à la modernité. Dans les deux théories, il suffisait de surmonter les barrières pour que « le système suive sa pente naturelle ». D'ailleurs, selon les deux perspectives, la croissance économique reste bien ancrée comme moyen d'accès à la modernité⁶⁴.

⁶² Sotelo (2005), p. 113.

⁶³ Beigel (2006), p. 304.

⁶⁴ Dans la théorie de la modernisation, la rémanence d'une société traditionnelle bloque le passage vers un stade supérieur de développement. Dans celle de la dépendance, ce sont plutôt des faits historiques tels que la

D'autres débats ont concerné la conception dualiste de la société latino-américaine. Cueva (1976), par exemple, signale que les dépendantistes rejettent l'opposition entre féodalisme et capitalisme, mais adoptent à leur tour de telles oppositions. C'est le cas de Gunder Frank, comme nous l'avons vu, ou de Stavenhagen (1970) qui oppose les centres urbains aux régions arriérées, perçues comme des colonies internes sources de main-d'œuvre bon marché et de matières premières. D'ailleurs, l'argument de Gunder Frank selon lequel l'Amérique latine serait capitaliste depuis la période coloniale en raison de ses liens avec le capitalisme mercantiliste de l'époque a été aussi sujet à controverse. Cela revenait à penser le capitalisme en l'absence de relations capitalistes de production.

Des critiques se sont également attaquées à la surdétermination des facteurs externes, qui donnait à la dépendance un caractère tautologique et mécaniciste. Toutefois, les dépendantistes se sont efforcés de montrer l'importance des alliances politiques et de la lutte de classes, comme des phénomènes qui structurent et qui donnent une dynamique à l'interaction des facteurs externes et internes. Ce reproche se conjugait à celui de la démonstration empirique des idées avancées au sein de la théorie. Ainsi, certains auteurs ont cherché à tester le niveau de dépendance existant entre les pays. On trouve, par exemple, la vérification d'hypothèses selon lesquelles plus un pays reçoit de l'aide ou des investissements étrangers, moins sa croissance économique sera importante (Barrett et Whyte, 1982). Sous ce schéma, la dépendance suppose une relation causale et univoque entre les pays développés et les pays en développement⁶⁵. D'autres critiques provenaient également de l'affirmation selon laquelle les relations de dépendance condamnaient les pays périphériques à la stagnation, idée qui reprenait les résultats contradictoires issus des relations entre les métropoles et les satellites.

Dans tous les cas, la théorie de la dépendance rencontre de nombreux problèmes par la difficulté à expliquer les transformations économiques qui surviennent dans les années 1970 et à proposer des solutions concrètes pour y faire face. Les propositions de déconnexion ou d'une alternative socialiste face à l'essor du sous-développement sous le système capitaliste

colonisation qui ont fait office d'entrave. Dans les deux cas, « on retrouve ici l'idée ancienne de la bonté de la nature, dévoyée par la faute de l'homme et des ses "interférences" fatales » Rist (1996), p. 194.

⁶⁵ Cardoso (1977) rejette ces formalisations qui utilisent des concepts et des variables unidimensionnelles, pour établir un continuum qui va de l'extrême indépendance à l'extrême dépendance. Il défend au contraire une approche qui regarde les aspects plus qualitatifs et complexes de la construction historique des relations qui unissent le centre et la périphérie.

apparaissaient comme des positions idéologiques et irréalisables. Pour Munck (1999), par exemple, à l'époque, le socialisme apparaissait comme la solution facile, voire attractive, face aux échecs des stratégies de développement national. D'autres soulignaient l'impossibilité pour un pays de survivre dans l'autarcie (Grosfoguel, 2003).

Face au socialisme, le néolibéralisme a été présenté comme une meilleure option, avec comme fruits visibles de ces politiques les pays « vitrines » du Sud-Est asiatique. Fukuyama (1992) défend l'idée qu'en Occident le problème des classes a été résolu par la mise en place de sociétés égalitaires et tranche également à propos du débat sur les relations asymétriques entre pays développés et en développement. La réussite des tigres asiatiques constitue un contre-exemple de l'exploitation de certains pays par d'autres. Les institutions financières internationales utilisent le cas des pays du Sud-Est asiatique comme argument en faveur des politiques néolibérales. Dans l'explication du *miracle asiatique*, elles insistent notamment sur le fait que l'Etat a joué un rôle positif dans la correction des défaillances du marché, de sorte à le rendre plus efficient, ou sur les investissements ayant des externalités positives, comme l'éducation ou les infrastructures. Par contre, le rôle joué dans la promotion de l'industrialisation est complètement minimisé. Par ailleurs, lorsqu'on met en avant le cas de *tigres asiatiques*, on oublie souvent les circonstances particulières de la sphère géopolitique, qui leur ont donné accès à une importante aide externe octroyée dans le cadre de la guerre froide.

En 1973, Frank déclarait que la dépendance était en train d'achever son « cycle de vie naturel »⁶⁶. En outre, nombreux parmi ceux qui se réclamaient du courant dépendantiste réorientent leurs positions théoriques et politiques vers le néo-structuralisme, voire vers le néo-libéralisme (Grosfoguel, 2003). Pour certains, l'arrivée de Cardoso à la présidence du Brésil scelle l'échec des idées *dépendantistes*. C'est ainsi que la dépendance est en perte de vitesse et disparaît du discours sur le développement. Aujourd'hui, des voix s'élèvent pour signaler l'actualité des phénomènes qu'elle avait soulignés, comme nous l'avons vu en introduction. Une des conditions pour avancer dans la revitalisation de cette théorie est d'intégrer les transformations récentes du capitalisme mondial, comme nous le verrons dans la dernière partie, pour analyser le cas de la Colombie. Dans les parties suivantes, nous

⁶⁶ Frank (1973). Article en ligne : <http://www.eumed.net>

expliquerons les conditions qui permettent la mise en place du modèle néolibéral et les nouvelles logiques qui le sous-tendent.

B. Antécédents, motivations et explication des réformes néolibérales

Censée être adoptée graduellement, la libéralisation interne et externe de l'économie se fait sur une courte période, par la décision du président César Gaviria (1990-1994) d'accélérer le processus. Comme nous l'avons vu, à la fin des années 1970, des politiques néolibérales avaient déjà été mises en œuvre, donnant davantage de place à la régulation de l'économie par le marché et à des politiques monétaristes. Bien que des pas aient déjà été franchis dans la direction d'une moindre intervention de l'Etat dans l'économie et de politiques orthodoxes, les changements adoptés au début de cette décennie sont de nature structurelle. Ceci, non seulement en raison des multiples réformes que nous présenterons ici, mais surtout parce que l'orientation plus libérale, donnant un rôle plus actif au marché, s'inscrit dans la Charte politique de 1991. La nouvelle constitution est présentée comme une refondation démocratique des institutions et les réformes adoptées sous son égide comme étant apolitiques (non idéologiques) et relevant de solutions techniques⁶⁷. Sous une apparente neutralité, ces réformes, opposées à la corruption et à l'inefficience de l'Etat, cachent des asymétries qu'elles génèrent et qu'elles reproduisent (aux niveaux national et international).

En effet, le néolibéralisme est instauré dans le pays par le biais d'une technocratie, généralement formée dans les pays centraux, supposée mettre en œuvre une modernisation institutionnelle garante de développement. Mais l'interaction des intérêts nationaux avec ceux d'acteurs étrangers est également un facteur décisif dans la mise en place de ces politiques. Si la Cepal a exercé une influence dominante dans la période du protectionnisme et de l'industrialisation par la substitution d'importations, à partir des années 1970, le centre d'élaboration des politiques économiques se déplace vers les institutions financières internationales comme le FMI et la Banque mondiale. Ces institutions deviennent une

⁶⁷ Selon Ahumada (1996), l'adoption de la nouvelle constitution est loin d'avoir été un processus démocratique légitime, en raison de plusieurs facteurs tels que : l'inconstitutionnalité du processus (la constitution ne pouvant être modifiée qu'à l'initiative du Parlement), la pression exercée sur la Cour suprême de Justice pour valider le référendum, la fermeture du congrès et le pouvoir discrétionnaire du président dans la rédaction du projet de réforme.

importante source financement mais également de crédibilité auprès des bailleurs de fonds des pays du centre.

Progressivement, les principaux organes de décision économique du pays commencent à accueillir des économistes formés dans les universités américaines d'orientation néoclassique. Dès le début des années 1980, le discours qui fait son chemin dans les principales instances de régulation économique va associer le déficit externe au déficit fiscal. Que ce soit au sein de la Banque de la République, ou dans le ministère des Finances, l'idée qui prend force pour y faire face est le besoin d'ajuster les comptes internes. La contraction des dépenses publiques en particulier constitue le moyen d'équilibrer les comptes externes et de laisser plus de place au secteur privé, jugé plus à même d'impulser la croissance. Cette position s'aligne sur celle des institutions financières internationales qui, à l'époque, négligeaient les facteurs externes dans leur analyse de l'économie de la Colombie : les problèmes de la balance des paiements étaient associés à des politiques monétaire, fiscale et salariale trop expansives, générant un excès d'importations. Ce diagnostic du FMI se traduisait par la recommandation d'imposer des restrictions à la demande, donnant une importance secondaire à la crise de l'économie mondiale dans le cadre d'une hausse des taux d'intérêts externes, d'une moindre liquidité internationale et de prix du café défavorables (Londoño, 1985)⁶⁸.

Les réformes adoptées sont, en partie, dues à l'action de cette technocratie dans les organismes mentionnés, mais aussi à *Fedesarrollo* et à *Planeacion Nacional*, en liaison avec les intérêts des groupes dominants. Par exemple, ces institutions, avec des secteurs de la banque et de l'industrie, ont promu l'adoption d'une réforme financière qui impulse la privatisation de l'intermédiation bancaire. Ce changement donne une orientation monétariste au mode de financement de l'économie, avec l'abandon de l'émission monétaire. Désormais ce sont les banques privées, et non plus la banque centrale, qui se chargent de l'émission monétaire (Kalmanovitz, 2003).

De la même façon, l'implantation de politiques libérales se fait par l'appui de certains groupes sociaux ayant les mêmes intérêts et qui convergent avec ceux d'acteurs externes.

⁶⁸ Pour Londoño (1985), au contraire, « le déficit externe était de nature fondamentalement externe et le déficit fiscal était impulsé par la confrontation de besoins de compensation croissants (face au ralentissement économique) et de ressources décroissantes en provenance du secteur externe » (p. 432).

Pour Marini (1974), l'échec des possibilités d'industrialisation avait poussé les classes dominantes à s'associer aux capitaux étrangers pour maintenir un certain taux de profit. De cette façon, « la bourgeoisie industrielle latino-américaine évolue de l'idée d'un développement autonome vers l'intégration effective des capitaux impérialistes et donne lieu à un nouveau type de dépendance, beaucoup plus radical que le précédent »⁶⁹.

Ahumada (1996) décrit « l'élite néolibérale » qui adopte ces réformes comme une « bourgeoisie intermédiaire » avec des liens étroits entre capital et institutions financières internationales. Ces liens peuvent être de nature économique et culturelle, par le biais des hauts fonctionnaires de multinationales qui opèrent dans le pays et par les relations établies entre banquiers, clients et fournisseurs de part et d'autre⁷⁰. Pour cette raison, « ces 'coalitions internationales' semblent défendre le paiement de la dette, les restrictions budgétaires et des salaires, pour parvenir à un équilibre macroéconomique, ainsi qu'aux réformes de libéralisation et de privatisation »⁷¹.

Dans le même sens, Misas (2001) accorde une grande importance à la structure productive interne dans l'appui reçu par les réformes d'ouverture et de déréglementation. La centralisation de la production et du capital avait eu lieu suivant les raisons déjà expliquées, dans le cadre de la substitution d'importations. Cela avait conduit à la formation de grands conglomerats, consolidés sous l'égide de l'Etat, grâce au contrôle d'un marché interne protégé. Mais la taille restreinte de ce dernier posait des limites au développement des grands groupes qui contrôlaient de larges pans des productions les plus diverses. L'ouverture commerciale devait donc leur permettre l'accès à d'autres marchés pour écouler leur production, mais aussi obtenir des financements externes. De plus, la politique du désengagement l'Etat de l'économie avait conduit à la vente d'actifs publics et à la privatisation de la gestion de différents services (communications, énergie, infrastructures, etc.), ce qui signifiait la mise à disposition, pour ces groupes économiques, d'activités rentables, d'où leur appui aux nouvelles réformes.

Le plan de développement, « *La Revolución Pacífica* » (DNP, 1991), renferme les fondements économiques du gouvernement Gaviria. Dès les premiers chapitres, les nouvelles orientations définissent le rôle de l'Etat, qui ne doit plus intervenir directement sur le marché,

⁶⁹ Marini (1974). Livre en ligne : <http://www.marini-escritos.unam.mx>

⁷⁰ Les intérêts économiques partagés s'articulent avec des expériences éducatives et des schémas de consommation similaires (Ahumada, 1996).

⁷¹ Ahumada (1996), p. 139.

mais identifier les défaillances et les mécanismes susceptibles d'y remédier. Le *leitmotiv* devient : promouvoir les marchés et les conditions de concurrence, au détriment de la planification centrale. La logique attendue derrière cette stratégie est que le libre marché stimule la compétitivité et l'efficacité, lesquelles donnent lieu à plus de croissance et à plus d'équité. C'est donc l'assignation efficiente à travers le marché qui est privilégiée car celle qui était faite auparavant, sous l'autorité de l'Etat, était jugée inefficace, parce que manquant de capacités techniques et, de surcroît, coûteuse fiscalement, encline à la corruption avec un soutien politique limité (à cause de l'exclusion de certains groupes des mécanismes de promotion). Dans le plan mentionné, la libéralisation commerciale était justifiée en associant un mouvement plus libre des facteurs à une croissance plus importante, par le biais d'une capacité d'absorption plus grande du progrès technique.

La « *Revolución Pacífica* », promeut donc la concurrence interne et externe et encourage l'Etat à utiliser des subventions explicites pour son intervention économique ciblée (biens publics avec des externalités) et des personnes moins démunies bénéficiant de son action sociale et à financer ces mesures en fonction des coûts, en vue d'un équilibre macroéconomique. Le libre jeu du marché, le contrôle de l'inflation et l'équilibre macroéconomique devaient donc assurer une croissance économique soutenue. Les nouvelles législations qui traitent du marché du travail et de la sécurité sociale seront présentées de manière approfondie dans des chapitres suivants.

Du point de vue commercial, entre 1990 et 1992, le gouvernement a accéléré le processus d'ouverture en supprimant les restrictions administratives et en abaissant les droits de douane ainsi que les impôts sur les importations. Plus de 95 % des biens passent à un régime de libre importation ; le niveau de protection effectif passe en moyenne de 44 % à 24 % et les taxes sur les biens importés sont abaissés à 8 % (DNP, 1991)⁷². La réforme du régime des changes a consisté à éliminer le système de dévaluations successives établi en 1968. La parité glissante (« *crawling peg* ») a été remplacée par un système où le marché joue un rôle plus actif dans la fixation du taux de change. L'ouverture de comptes à l'étranger a été autorisée, le contrôle sur l'achat et la vente de devises a été supprimé et le système a été

⁷² Désormais il ne subsiste que 4 types de tarifs : 0 % pour les matières premières, les biens intermédiaires de capital non produits dans le pays ; 5 % à 10 % pour ceux dont il existe une production nationale ; 15 % pour les biens de consommation finale. Ces réductions ont dû s'accompagner d'une modification aux impôts, par la réduction du revenu de l'Etat en provenance du commerce extérieur. Pour contrebalancer cette diminution, la TVA a augmenté de 2 points, arrivant à 12 % en 1990 puis à 14 % deux ans plus tard.

largement décentralisé en autorisant l'intervention d'institutions autres que la banque centrale. Celle-ci contrôlait auparavant les flux externes du marché des changes ; elle se limite désormais à exercer des contrôles et à prendre des mesures de sauvegarde.

Le système financier a également été déréglementé, dans le but d'accroître la compétitivité et la participation de capitaux étrangers (jusqu'à 100% de participation) dans les banques a été autorisée ; l'élimination des niches spécialisées du marché a permis une concurrence accrue et le cadre juridique a été bien défini pour permettre d'éventuelles privatisations de banques publiques, lesquelles continuent encore aujourd'hui. Avec ce nouveau modèle, l'ouverture aux capitaux ne s'est pas limitée à la sphère financière ; afin de stimuler les investissements directs étrangers, les capitaux étrangers sont soumis à la même régulation que les capitaux nationaux ; ils peuvent participer à tous les secteurs de l'économie et les investisseurs étrangers peuvent obtenir des crédits au niveau local. Les deux types d'investisseurs bénéficient d'une législation plus favorable en termes d'imposition des dividendes et de possibilité de rapatriement des bénéfices⁷³. Ces mesures s'accompagnent d'une impulsion du marché des titres, de façon à introduire une alternative au financement du système productif, ce qui va de pair avec le nouvel rôle assigné à la banque centrale. La constitution de 1991 a donné à cette institution comme principal mandat le maintien des prix, en utilisant tous les moyens à disposition (taux d'intérêt, réserves internationales, taux de change, etc.) pour le contrôle de la masse monétaire et la lutte contre l'inflation. Dirigée par un directoire où le gouvernement a un pouvoir limité, elle devient indépendante dans la gestion de la politique monétaire, de crédit et de change. Les agents privés et l'Etat doivent désormais se tourner vers le marché financier.

L'adoption des réformes mentionnées était montrée comme nécessaire et devait se traduire par la modernisation de l'économie et son adaptation aux nouveaux défis posés par un monde plus ouvert à la concurrence, où les flux commerciaux et financiers augmentent et s'accroissent. L'ouverture externe devait réduire l'étranglement externe qui existait auparavant et rendre l'appareil productif plus efficient et compétitif. La libéralisation commerciale devait permettre une plus grande absorption de technologie et moderniser l'appareil productif ; l'action du libre jeu des forces du marché devait éliminer les monopoles et contribuer à accroître la qualité au moindre prix pour les consommateurs ; le contrôle de l'inflation et

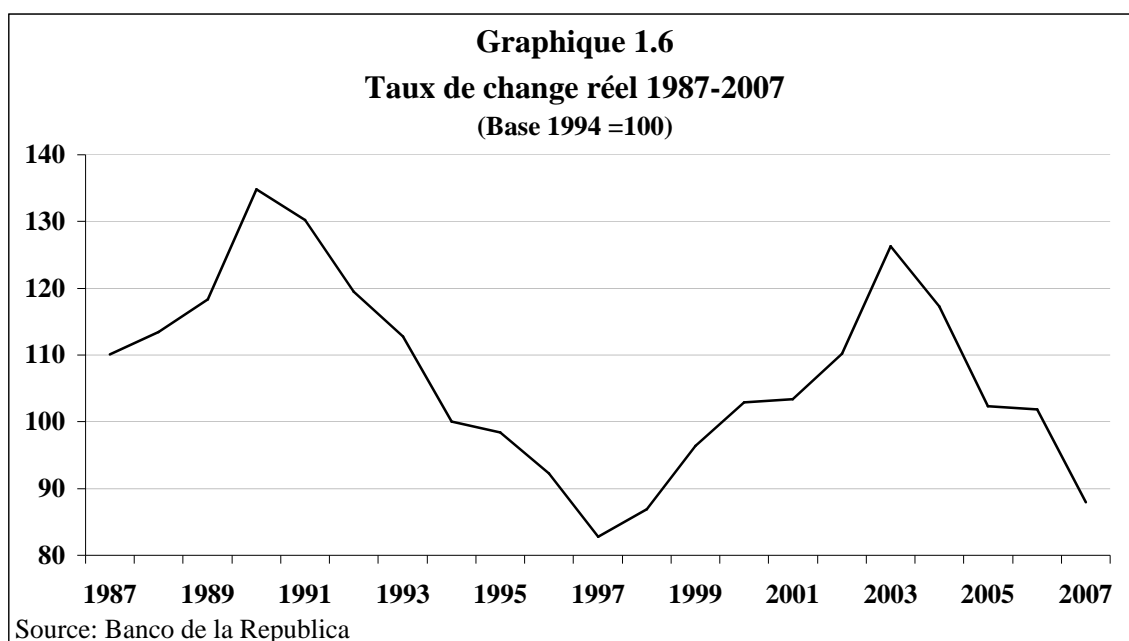
⁷³ L'impôt sur les dividendes s'établit à 12 % et celui sur le rapatriement de bénéfices (2 %) peut être différé, à condition de réinvestir cet argent.

l'équilibre des comptes externes et de l'Etat allaient assurer une stabilité à l'économie et contribuer à réduire les inégalités. Ces nouvelles configurations devaient donc mener la Colombie vers une nouvelle ère de croissance, de plein emploi et de développement.

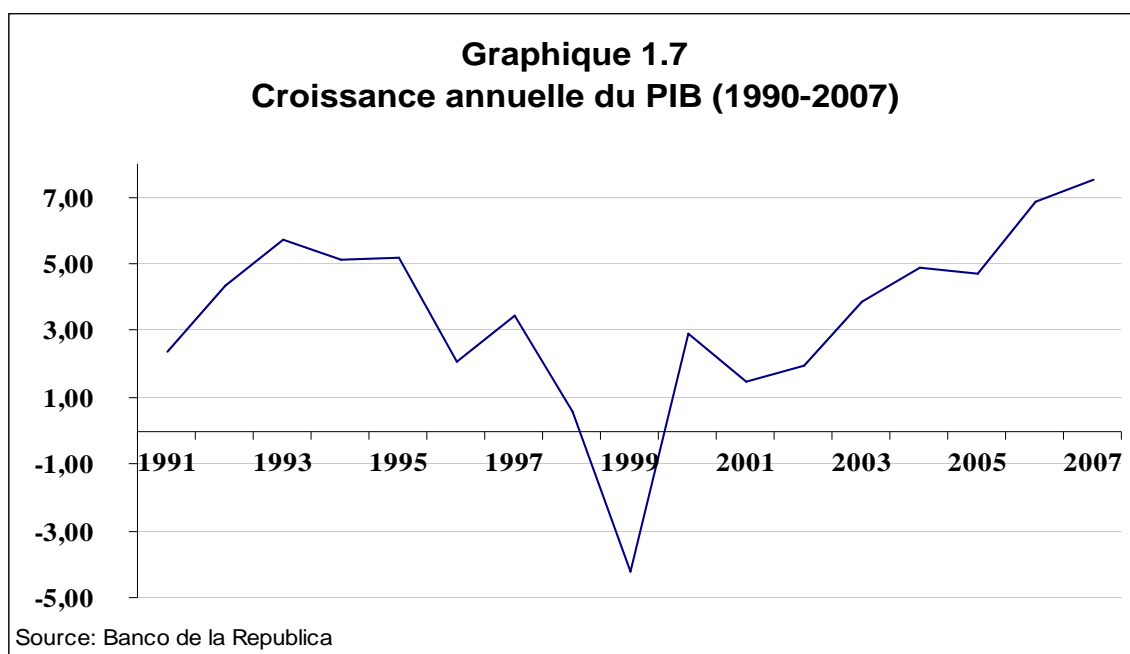
Selon ce diagnostic, on ne retrouve plus l'existence d'une hiérarchie et d'une asymétrie entre les pays dans l'économie mondiale, ni les contraintes auxquelles sont soumis les pays périphériques. Les premiers tournants monétaristes et de libéralisation commerciale s'étaient soldés par un échec, du point de vue du taux de croissance et en termes des chocs subis par l'appareil productif. Malgré cela, les vertus du modèle néolibéral sont mises en avant et les résultats vont se manifester en termes d'une plus grande vulnérabilité aux chocs externes et à l'approfondissement de la dépendance de l'économie, notamment du point de vue financier.

C. Nouveau modèle, nouvelles logiques

A la différence des expériences précédentes d'ouverture commerciale, celle entreprise à la fin des années 1980 constitue un processus soutenable (Ocampo et Villar, 1992). Comme moyen de freiner les pressions inflationnistes, le gouvernement de Turbay (1978-1982), procède à une libéralisation externe. A l'époque, la monnaie s'apprécie et les exportations s'effritent, ce qui finit par dégrader le compte courant et le niveau d'endettement et conduit ainsi à faire marche arrière. Par contre, sous la présidence de Barco (1986-1990), se conjuguent à la fois un comportement positif des exportations non traditionnelles et une dévaluation de la monnaie. A deux reprises (1985 et 1987), le gouvernement décide de déprécier le Peso pour contrebalancer les effets que pouvaient avoir l'ouverture commerciale et la fin des accords internationaux sur le prix du café. La dévaluation de la monnaie se prolonge jusqu'au début des années 1990, mais cette tendance s'inverse quelques années plus tard. En effet, l'ouverture commerciale et la libéralisation du compte de capital couplée au désir de contrôler le niveau de l'inflation, par une politique monétaire restrictive, obligent à abandonner le taux de change fixe. Le nouveau régime adopté, sans être tout à fait libre, devient plus flexible, car la banque centrale limite l'amplitude des fluctuations de la monnaie. Ce système s'est traduit par une entrée massive de capitaux, attirés par un différentiel du taux d'intérêt positif par rapport aux taux externes, et par une réévaluation de la monnaie (graphique 1.6). Des nouvelles logiques se mettent en place et modifient les schémas de fonctionnement de l'économie, comme nous le verrons par la suite.



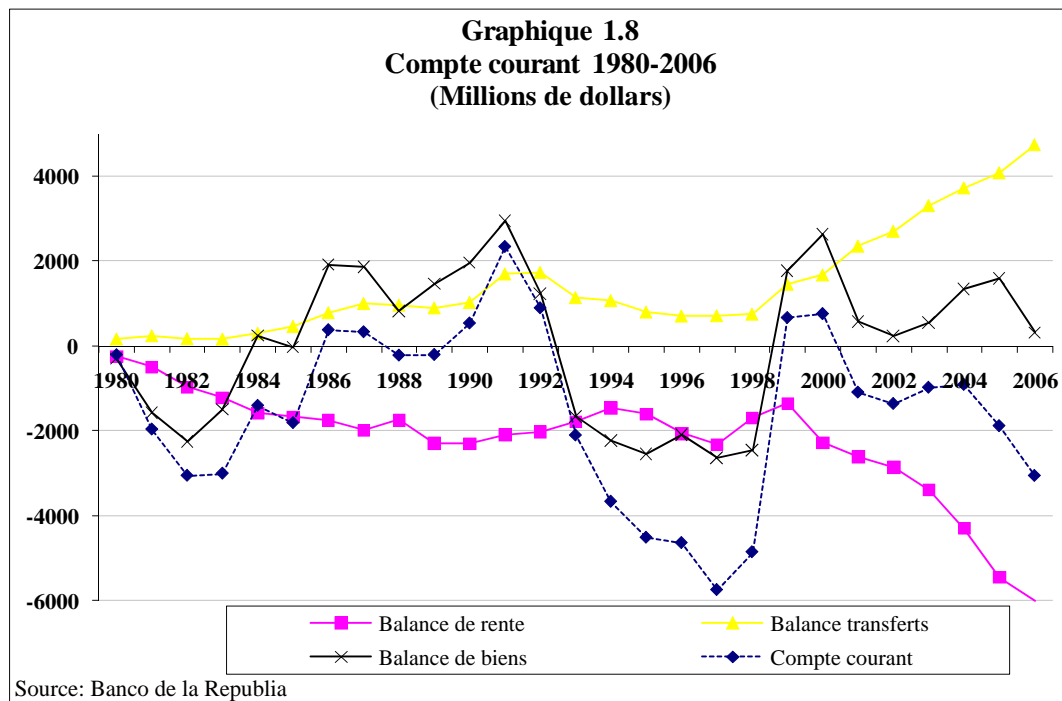
A en juger par les résultats en termes de croissance, le nouveau modèle économique ne conduit pas à des meilleures performances que par le passé. Pourtant, le président Gaviria justifiait sa politique de « *Apertura* » (ouverture) par le fait qu'elle devait augmenter la croissance et contrecarrer le ralentissement économique de la fin des années 1980. Dans la période qui suit l'adoption des réformes, l'évolution du PIB, peut être divisée en trois (graphique 1.7). Les cinq premières années on observe une accélération de l'économie, ce qui, à l'époque, laissait croire à un succès incontestable du néolibéralisme dans le pays. Toutefois, Ocampo (1989) rétorque que les projections économiques de l'époque montraient que même sans l'application de mesures d'ajustement et de réforme, l'économie aurait connu des taux de croissance similaires à ceux de la période précédente, aux alentours de 4 %. Même si la croissance atteint un taux proche de 6 % en 1994, les bases restes instables et peu durables. En effet, les fondements de cette bonne performance sont les mêmes qui vont conduire à l'effondrement de la production en 1999, le plus grand que l'économie n'ait jamais connu. Au cours des dernières années, la croissance économique repart, avec des taux très élevés. L'évolution récente montre la vulnérabilité accrue de l'économie vis-à-vis de l'économie mondiale : lorsque celle-ci connaît des cycles positifs, le taux de croissance est élevé, mais des fortes récessions surviennent, lors de profondes crises externes, comme à la fin des années 1990.



En matière commerciale, un bilan critique peut également être établi. Le nouveau modèle cherchait à insérer le pays dans l'économie mondiale et contrer le biais anti-exportateur qui apparaissait dans le modèle de substitution d'importations. Mais ce qu'on observe à la place, c'est une dégradation de la balance de biens et services, avec un déficit externe qui se creuse et un comportement plutôt décevant en matière d'exportations. Nous verrons que ces dernières augmentent en particulier grâce à l'exportation de matières premières ou de *commodities* industrielles, qui caractérise le nouveau modèle agro-exportateur.

La libéralisation allait sans doute augmenter les importations, mais rien ne supposait qu'une augmentation parallèle des exportations devait avoir lieu (Sarmiento, 1996). Nombreux furent ceux qui alertèrent à l'époque des dangers de voir le marché national envahi de produits étrangers avec des effets négatifs sur la production nationale et sur l'emploi (Robledo, 2000). C'est d'ailleurs ce qui va se passer dans le cas des matières premières et de biens intermédiaires importés plus compétitifs, qui vont remplacer la production nationale. Ce phénomène se produit également au niveau des biens de consommation (par exemple, dans le cas de la confection, entre 1991 et 1997, les importations augmentent de près de 300 %). La conséquence directe est la dégradation de la balance commerciale qui passe d'un bilan positif de plus de 3 000 millions de dollars à un déficit qui tourne autour de 2 000 millions de dollars entre 1993 et 1998. En conséquence le compte courant de la balance de paiement est

largement déficitaire, affecté également par les transferts effectués vers l'extérieur (graphique 1.8).



Avec le nouveau modèle, on assiste à une modification des schémas de consommation des agents économiques. Le processus de réévaluation contribue à ce phénomène, mais aussi l'augmentation de la liquidité à l'échelle internationale, à différence de la décennie précédente. En outre, la découverte à l'époque de gisements de pétrole crée des attentes favorables qui attirent les investissements et l'ouverture du compte de capital permet le rapatriement de fonds et le blanchiment de nombreuses ressources.

A la suite de la réforme constitutionnelle qui donne de nouveaux engagements et devoirs à l'Etat, les dépenses publiques augmentent également. Par les transferts au profit des systèmes éducatifs et de protection sociale, de la réforme du système judiciaire et des entités décentralisées, ces dépenses croissent de près de 4 % entre 1990 et 1998, en relation avec le PIB. Ce qui contribue, par ailleurs, à dégrader le déficit fiscal qui, au début de la décennie, se situe aux alentours de 1 % et augmente de près de 5 points en 2000. Dans le cas des ménages, on observe en particulier une demande accrue des biens importés et biens non-échangeables.

Mais si la consommation de tous les agents économiques augmente (elle augmente 1,8 % en 1991, contre 7,3 % en 1994), l'épargne et l'investissement connaissent eux une forte contraction. L'épargne dépasse 20 % au début de la décennie et perd, au bout de 4 ans plus de 5 points et se situe autour de 15 %. L'investissement s'accélère momentanément après l'*Apertura*, en passant de 18 % à 23 % entre 1992 et 1994, mais ce taux décroît ensuite pour se situer autour de 14 % au début des années 2000.

Sous ce nouveau scénario où la demande des biens non commercialisables tend à augmenter en même temps que leur prix, se mettent en place des bulles spéculatives comme ce fut le cas de la construction. En effet, l'immobilier connaît pendant la décennie 1990 une impulsion sans précédent, en raison des attentes favorables qu'ont les agents quant à la poursuite de la montée des prix. Le nombre de mètres carrés construits double entre 1989 et 1993 et, pendant cette année en particulier, les prix augmentent de plus de 9 %. Ces bulles ne sont pas sans conséquences sur le système financier qui tend à relâcher les critères pour l'octroi de prêts et prend donc des clients représentant des risques plus élevés. L'augmentation des crédits pour l'achat d'immeubles à des fins spéculatives finit par agir sur le taux d'intérêt et le pousser à la hausse, ce qui à son tour attire davantage de capitaux étrangers, lesquels aggravent la réévaluation et gonfle encore plus la bulle. L'éclatement d'une telle situation finit par déclencher la grande récession en 1999.

Le niveau de croissance économique qui atteint près de 6 % en 1994, couplé à la diminution du chômage (moins de 8 % en 1994) laissait croire au succès du nouveau modèle et au fait que la Colombie avait réussi son insertion dans l'économie mondiale. Mais cette croissance s'assoit sur des bases instables et dangereuses qui augmentent la dépendance et la vulnérabilité du pays. Les problèmes de flux (déficit fiscal, consommation supérieure à l'épargne), finissent par affecter les stocks et créent des déséquilibres qui dégradent les comptes externes et internes de l'économie (Echeverry 2002). La réévaluation agit contre la production nationale et favorise les secteurs d'activités non échangeables. La dégradation de la balance commerciale va de pair avec l'augmentation du déficit de la balance de paiements. Le financement passe par le recours à l'endettement et par l'élévation du taux d'intérêt pour attirer des capitaux externes. Ces politiques affectent l'économie par leur caractère récessif, mais créent, de surcroît, de mauvaises incitations pour les investissements dans la sphère productive, ces derniers se dirigeant plutôt vers des activités spéculatives, plus rentables à court terme.

Les mesures prises, à partir de 1995, pour éviter une surchauffe de l'économie et la dépréciation de la monnaie, montrent qu'une telle croissance ne pouvait pas durer et qu'elle reposait sur une impulsion conjoncturelle de la consommation induite par la libéralisation basée sur l'endettement. La fragilité du système est mise en évidence lorsque l'économie subit des chocs externes comme cela a été le cas à la fin de la décennie 1990, lors des crises qui ont frappé les marchés émergents. A partir de 1998, le système de bandes glissantes commence à être mis en cause à la suite des ajustements successifs. En 1999, le gouvernement est obligé de dévaluer et d'augmenter les taux d'intérêt de manière à éviter une attaque spéculative, entraînant l'économie dans une profonde récession et à l'éclatement des bulles spéculatives, en particulier celle de l'immobilier. La croissance devient négative (-4 % en 1999), de nombreuses entreprises font faillite face à l'impossibilité d'écouler leurs stocks, le chômage atteint 20 % et tous les agents surendettés ne trouvent pas les moyens d'acquitter leurs obligations, entraînant également le système financier dans la crise.

L'économie s'était enfermée dans un cercle vicieux liant une monnaie surévaluée, des déficits externes et internes grandissants, et des niveaux de dette excessifs qui finissent par affecter la crédibilité de la politique économique (L.B. Florez, 2001)⁷⁴. Le néolibéralisme a permis une certaine croissance économique, mais cette dernière s'est appuyée sur des bulles spéculatives, ce qui pour Sarmiento (1996) caractérise les économies latino-américaines des années 1990 ; ces bulles donnent à court terme une sensation d'accélération de la croissance, mais, à long terme, elles la restreignent et aggravent les inégalités. Le système avait accru sa dépendance à l'égard des flux externes, lorsque ces derniers font défaut, toute la structure s'effondre et des ajustements récessifs des dépenses et des revenus doivent être mis en place. La prééminence prise par la logique financière joue au détriment des secteurs industriels et agricoles et donne une nouvelle orientation au système productif que nous détaillerons dans la partie suivante et dans les chapitres suivants.

D. Financiarisation et transformation de la structure productive

Les logiques présentées précédemment sont la manifestation du nouveau modèle économique dans un pays périphérique comme la Colombie. Elles s'inscrivent dans les transformations subies par le capitalisme mondial dans les dernières décennies, que certains qualifient de

⁷⁴ Les scandales politiques liés au financement de la campagne politique du président Samper (1994-1998) par les cartels de la drogue, doivent être considérés dans l'analyse de l'évolution économique de cette époque.

nouvelle phase, ou qui l'inscrivent dans les ondes longues du capitalisme, et que d'autres considèrent comme un nouveau régime d'accumulation (Chesnais *et al.*, 2001).

A la suite de la crise de 1929, se met en place un compromis keynésien qui mise sur la croissance économique et l'emploi, appuyé par une forte intervention de l'Etat dans la politique économique. Dans ce contexte, les activités financières se voient imposer de fortes contraintes qui vont durer jusqu'à la fin des années 1970. En effet, cette décennie est marquée par ce que Duménil et Lévy (2005) appellent le coup de 1979, qui représente le rétablissement des prérogatives de la finance. Face à une baisse de plus de 8 points du taux de profit entre 1960 et 1980, l'augmentation des taux d'intérêt, en 1979, par la Réserve fédérale aux Etats-Unis, va permettre d'inverser cette tendance et donner une impulsion vers le haut à la productivité du capital (Duménil et Lévy, 2001).

Les conditions pour ce retour de la finance se sont mises progressivement en place à partir des années 1960. Il y a eu la création de nouveaux instruments financiers, comme ce fut le cas du marché des eurodollars, mais aussi la « titrisation » de la dette publique des pays de l'OCDE. La mise en place d'un système de taux de change flexible va, en plus d'instaurer une forte instabilité, donner une place prépondérante au marché des changes au niveau international. Cette étape initiale est pour Chesnais (1996) celle de « l'internationalisation financière indirecte de systèmes nationaux cloisonnés ». Les conditions politiques, à la fin des années 1970, vont permettre, dans une deuxième étape, la libéralisation et la déréglementation financière. L'interventionnisme étatique, remis en cause par l'inflation croissante et le ralentissement économique, va ouvrir la porte au tournant monétariste et à l'arrivée au pouvoir de gouvernements conservateurs en Angleterre et aux Etats-Unis. La déréglementation introduit une nouvelle logique dans la détermination des taux d'intérêt. Si auparavant elle était sous le contrôle de l'Etat, elle passe désormais aux mains des créanciers qui sont en mesure d'imposer des primes de couverture contre le risque et l'inflation (Guttman, 1996).

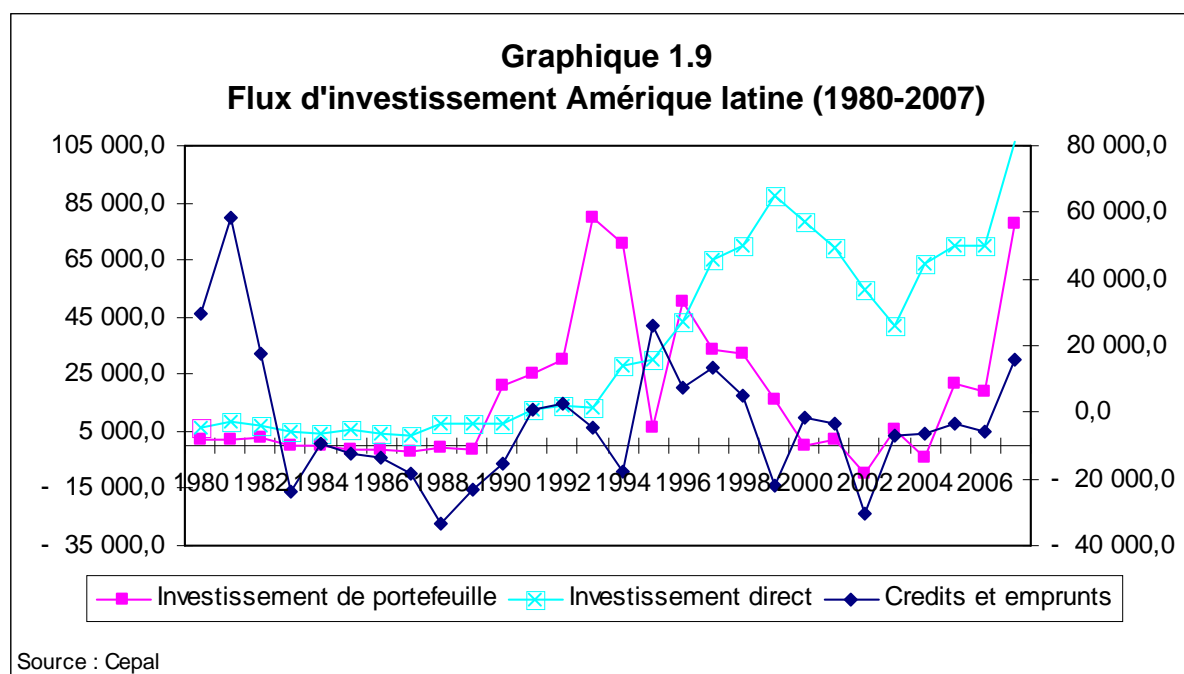
La logique qui s'impose par ces transformations est celle de la financiarisation de l'économie, sous laquelle, pour Harribey (2001), la valeur des actifs financiers prime de manière absolue et où la répartition de la valeur se fait dans un sens favorable au capital. La finance prend une place prépondérante par rapport aux activités productives, mais en aucun cas elle ne

s'autonomise de la production⁷⁵. Comme l'explique Chesnais (1996), une part importante des revenus issus de la production et de l'échange est canalisée vers la sphère financière, auxquels s'ajoutent des processus de valorisation fictive des actifs. Si, à l'époque de la répression financière, l'actionnaire occupait une place égale aux autres partenaires (salarié, gestionnaire, Etat), avec la nouvelle donne son intérêt s'impose plus facilement. La séparation entre la propriété du capital et la gestion des entreprises et des fonds s'oriente vers l'obtention du profit maximal pour l'actionnariat (Duménil et Lévy, 1996).

La troisième étape raffermi la libéralisation et inaugure, au début des années 1990, la mondialisation financière qui « a la fonction de garantir l'appropriation, dans des conditions aussi régulières et sûres que possible, de revenus financiers – intérêts et dividendes – à une échelle mondiale »⁷⁶. Ces conditions imposent la liberté aux placements financiers, pour leur valorisation et donc s'accompagnent de la liberté d'investissement, d'approvisionnement de production et d'échange dans tous les pays (Chesnais, 2001). De cette façon, il y a incorporation des pays en développement, où les montants investis augmentent et changent de nature. Dans les années 1970, l'investissement direct représente 12 % des flux financiers vers les pays en développement alors que, dans les années 1990, ce montant s'élève à 36 %. Egalement, les investissements de portefeuille sont inférieurs à 2 % dans les années 1980 et passe à plus de 13 % la décennie suivante. La somme total de ces flux (privés et officiels) est multiplié par trois les 1980 et 1990 et se rapproche de 300 milliards de dollars (ODI, 1997). Dans le cas de l'Amérique latine, on observe des tendances similaires. Si auparavant les capitaux arrivaient sous forme de prêts bancaires, aujourd'hui les flux sont en majorité constitués d'investissements directs, d'investissements de portefeuille et d'émission d'actions (Graphique 1.9).

⁷⁵ A cet égard, Harribey (2001) commente : « Le capital n'a pas la capacité d'engendrer un supplément de valeur. Il ne peut s'accroître par lui-même, et, pire s'il n'y a pas de force de travail pour le valoriser, il perd sa propre valeur » (p. 4). « Le capital a conquis une autonomie totale de mouvement, mais reste dépendant du travail productif pour son accroissement global ». Harribey (2001) p. 5.

⁷⁶ Chesnais (2001), p. 51.



Ces changements s'accompagnent d'une forte instabilité, en raison de la possibilité réduite de régulation de ces flux dont disposent ces pays. Les fonds investis dans ces marchés sont, certes, moins importants que dans les pays développés (une différence de capitalisation qui va de 1 à 10), mais les montants sont suffisamment importants pour générer des perturbations dans le cas de retrait de ces capitaux. Les perturbations peuvent être d'autant plus nuisibles que les investissements peuvent émigrer de façon expéditive en fonction des risques ou des faibles rendements qu'offrent les marchés récepteurs. Une fuite massive de capitaux exerce de fortes pressions sur les fondamentaux macroéconomiques des économies en développement qui ont une marge d'action réduite (Surin, 1998).

L'attraction des capitaux étrangers devient donc vitale pour les pays périphériques dès l'adoption de réformes néolibérales. La libéralisation commerciale a eu comme effet le creusement des comptes externes, comme nous l'avons vu dans le cas de la Colombie, et donc le besoin de financer ces déficits. Cela va se faire avec des capitaux externes qui vont arriver, mais à condition de leur assurer une certaine rentabilité. En ce sens, le taux d'intérêt devient une variable déterminante dans le mouvement de capitaux et fait en sorte que « la dépendance financière acquière un aspect qualitatif nouveau »⁷⁷. La garantie de rentabilité va se faire par l'émission de titres de dette publique qui tiennent compte de l'inflation future et du décalage entre taux de change officiel et parallèle. Malgré les risques et la possible volatilité, le

⁷⁷ Salama (2005), p. 48.

différentiel de profit, face à des placements moins attractifs dans les pays développés, assure l'arrivée d'investissements, stimulés également par les garanties dont bénéficient ces capitaux (Salama, 1996).

Les réformes qui libéralisent le marché et les instruments institutionnels qui les accompagnent (comme l'indépendance des Banques centrales) servent de caution aux investisseurs d'une certaine stabilité en matière d'inflation, de taux de change, de déficit public et de montant des réserves externes. C'est à partir de ces fondamentaux que le marché détermine la viabilité de l'économie et les risques qui planent sur elle, et donc leur volonté d'y investir. Par exemple, lors de la crise de 1999, des agences de notation telles que Standard&Poors et J.P. Morgan réduisent la qualification du marché colombien qui passe du niveau « degré d'investissement » à celui de « spéculation ». La conséquence a été un recul de l'investissement direct de l'ordre de 70 % (Clavijo, 2001).

Par ce biais, l'économie prend une dominante financière qui va la rendre très instable compte tenu du décalage existant entre le besoin et la capacité de financement. De ce fait, en reprenant l'expression de Keynes, Salama (2005) qualifie les pays sous cette logique « d'économies casino ». L'économie se trouve enfermée dans un cercle vicieux qui risque d'éclater lorsque les ressources externes font défaut, pour le remboursement de la dette et pour couvrir le déficit commercial. L'appréciation de la monnaie, par le différentiel des taux, creuse le déficit commercial qui doit se financer par un maintien ou une élévation plus marquée des bénéfices offerts aux placements, nécessaire pour les attirer.

Comme nous l'avons vu dans le cas de la Colombie, de telles mesures agissent au détriment de la consommation et de la croissance en général, à cause du coût plus élevé du crédit. Les effets de la financiarisation affectent également la production de différentes manières. Des taux d'intérêt élevés conduisent à arbitrer en faveur d'actifs financiers au détriment d'actifs productifs. L'investissement de court terme est privilégié face à des placements avec des horizons plus prolongés, également l'achat d'actifs liquides peut être préféré au réinvestissement des profits, au sein des entreprises Guttman (1996). Nous verrons par la suite les effets qui se manifestent en termes d'endettement plus élevé, de transformations de la sphère productive et des formes de mise au travail. Ces caractéristiques mises en avant par les dépendantistes découlent de la place occupée par les pays sous-développés dans le système économique mondial.

Les effets des nouvelles formes de dépendance

La nouvelle dépendance financière découle, d'après Salama (1996), du fait que le financement des déficits externes passe par l'entrée de nouveaux capitaux. L'appréciation de la monnaie, la libéralisation commerciale, la moindre intervention publique dans l'économie et la réduction des subventions contribuent à creuser ces déficits. Comme nous venons de l'expliquer, l'Etat doit donc s'endetter et il émet des bons à des taux attractifs. L'endettement va de pair avec la dépendance du pays à l'égard de l'étranger, non seulement en termes de sources pour financer l'économie nationale, mais aussi par le biais de conditionnalités imposées pour l'octroi des prêts.

Dans le cas de la Colombie, les schémas d'endettement ont connu une évolution dans le temps. Pendant les années 1970, la diminution progressive de la dette jusqu'à la fin de la décennie est la preuve d'une gestion prudente. Dans les plans de développement des gouvernements de l'époque, le recours à des ressources internes était privilégié et le financement externe était utilisé comme un complément (Angulo, 1995). Sous le gouvernement du président Turbay (1978-1982) commence la spirale d'endettement qui, à travers le Plan d'intégration nationale, cherche à renforcer le marché interne par des investissements en transports, infrastructures et communications. La liquidité au niveau international à l'époque facilitait l'accès à des crédits. Le résultat se solde, au début des années 1980, par un niveau d'endettement en ascension, proche de 30 % du PIB et un service de la dette d'environ 5 % du PIB. Montant qui reste relativement bas comparé à d'autres économies surendettées de la région. Le profil des créiteurs évolue peu à peu grâce au rôle prépondérant que prennent les banques commerciales au détriment des agences multilatérales, ce qui contribue à durcir les conditions de prêt et à réduire les marges de manœuvre du gouvernement dans les négociations.

Dans les années 1980, lorsque la crise de la dette éclate dans la région, le gouvernement est obligé de mettre en place des politiques restrictives qui freinent la récupération économique au milieu de la décennie, qui bénéficient d'une nouvelle augmentation des prix du café en 1986. L'adoption de ces mesures était la contrepartie de l'obtention de prêts plus

importants auprès des créanciers étrangers⁷⁸. Face aux restrictions de financement externe, le président B. Betancour (1982-1986) qui, paradoxalement, avait tenté de jouer un rôle leader pour régler la crise de la dette dans des conditions favorables pour le pays débiteurs, opte pour la stabilisation. La renégociation de la dette et l'obtention de crédits se fait par l'intermédiaire des institutions financières internationales, chargées du suivi des réformes exigées et de la garantie de la crédibilité du gouvernement colombien auprès des banques internationales (Bagley et Totkatlian, 1985)⁷⁹.

Les conditionnalités imposées par l'octroi de crédits par les institutions financières et les banques commerciales étrangères déterminaient ainsi l'orientation des politiques économiques, de manière à assurer le service de la dette. Par ailleurs, ces ressources arrivaient assorties d'exigences d'une attitude favorable à l'égard de l'investissement étranger (Kalmanovitz 2003). Des entreprises étrangères se voyaient ainsi avantagées lors de licitations pour la construction de chantiers, l'opération d'infrastructures ou l'exploitation de ressources naturelles⁸⁰.

Après un certain repli, dans les années 1990, on observe une augmentation vertigineuse, bien plus importante qu'auparavant. Les privatisations, l'appréciation de la monnaie et la liquidité internationale permettent, entre 1990 et 1995, une certaine stabilité du niveau d'endettement, voire sa diminution dans le cas de l'Etat central. Lors de la récession de la fin du XX^e siècle, la situation est totalement différente, avec la monnaie qui perd de la valeur, les taux d'intérêt en hausse et des sources de financement externes qui se raréfient. Au début des années 2000, la dette publique totale représente près de 60 % du PIB ; c'est-à-dire qu'en 10 ans son montant a plus que doublé, pour arriver à plus de 40 000 millions de dollars⁸¹. En 2002, elle atteint un record et se situe à plus de 70 % du PIB (Graphique 1.10). Au cours des trois dernières années, les conditions sont favorables à nouveau pour procéder au prépaiement

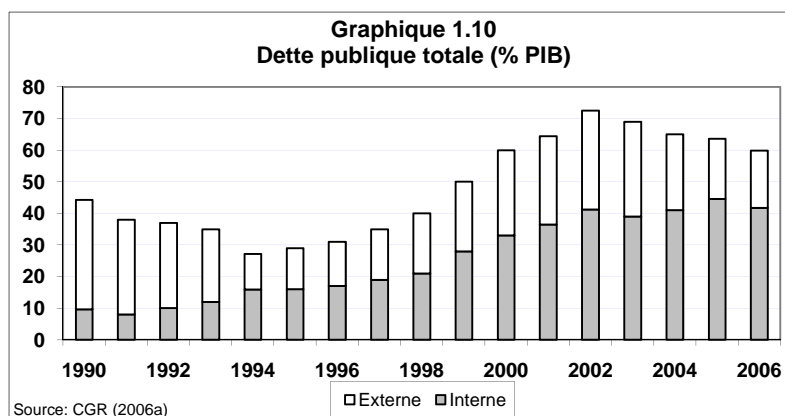
⁷⁸ En 1985 le gouvernement obtient le rééchelonnement de la dette et obtient le « crédit Jumbo » avec des conditions moins favorables que les précédentes, en termes de délai de remboursement et de taux d'intérêt.

⁷⁹ Selon ces auteurs, Betancour avait mis en place des mesures de stabilisation économique « en avance » à tout accord de surveillance ou de prêt en *stand-by* de la part du FMI. L'appui des Etats-Unis auprès du FMI est crucial pour l'obtention d'une aide. En conséquence, le président colombien s'est vu dans l'obligation de revoir son discours et de s'aligner sur celui du président Reagan, non seulement en matière économique mais aussi à propos de la lutte contre le trafic de drogue. Cela constitue, pour Bagley et Totkatlian, un tournant dans la recherche d'une politique étrangère autonome.

⁸⁰ Par exemple, à la fin des années 1970, a lieu un débat passionné au niveau national, en raison des conditions peu favorables pour la Nation de la concession du *Cerrejon* (plus grande mine de charbon à ciel ouvert du pays), adjugée à la multinationale Exxon.

⁸¹ Les données présentées ici sont tirées ou calculées à partir des rapports sur la dette publique de la *Contraloría General de la República* de 2005a et de 2006a.

et à la réduction des créances. Le niveau d'endettement public reste toutefois élevé et a pour origine, principalement, le déséquilibre des comptes de l'Etat central (69,8 % du PIB en 2006). Son niveau d'endettement correspond à près de 80 % du total et se dirige vers le financement des dépenses et le service de la dette.



Le problème de la dette constitue ainsi un phénomène structurel qui est continuellement repoussé dans le temps, car en fin de compte les nouvelles créances servent au paiement des anciennes. Les facteurs qui permettent le financement externe ou le service de la dette sont très instables, la dépréciation de la monnaie ou l'augmentation des taux d'intérêt étrangers peuvent à tout moment reproduire le scénario de 1999 (CGR 2005a). Une réduction de la liquidité externe peut, en effet, avoir des conséquences catastrophiques, d'autant plus que le remboursement des obligations pèse de manière croissante : les amortissements s'élèvent à 6,5 % du PIB et les intérêts à 4,5 %, c'est-à-dire 4 et 3,5 points de plus, par rapport à 1990⁸².

Les dernières années, les caractéristiques des emprunts ont évolué. En premier lieu, comme moyen de protection contre les risques de change, la dette interne est privilégiée par

⁸² Le rapport de la CGR de 2006 estime qu'une augmentation de la croissance de 1 % réduit la relation dette-PIB de 0,32 % et une augmentation du taux d'intérêt de 1 % diminue cette relation de 0,1 %. Le deuxième scénario est plus certain d'arriver étant donné la volatilité des marchés financiers et du marché des changes.

Le scénario actuel est assez favorable par la diminution des taux d'intérêt réel de la dette interne et externe. Dans le premier cas, ils étaient à 12 % en 1999 et se retrouvent proches de 3,4% entre 2003 et 2006, dans le deuxième cas la diminution est plus marquée et passe de 24 % à des taux négatifs (-8 %) en 2005, à la suite de la réévaluation de la monnaie (CGR 2006a).

rapport à l'externe : la première, qui ne dépassait pas 10 % en 1990, a connu après 2000 des niveaux supérieurs à 40 % ; la deuxième, passe de 37 % à moins de 15 % au milieu de la décennie, après une augmentation de 15 points lors de la crise de 1999, redescend à moins de 20 % aujourd'hui. En 2006, la dette interne représente 70 % contre 30 % pour la dette externe, l'inverse de ce qui se passait en 1990. Ce changement ne signifie pas forcément une diminution de dette, mais par contre se traduit par un transfert de la charge financière sur le marché interne. Comme l'explique Salama (1996), l'existence d'une dette interne ne permet pas d'orienter l'épargne vers des activités productives. Par ailleurs, les taux implicites de la dette interne ont toujours été bien au-delà de ceux de la dette externe (bien que dans la période actuelle, ces taux se rapprochent). Ce changement s'accompagne de l'augmentation marquée de la dette privée qui est multipliée par 8 dans les années 1990 en passant de 14 % à 40 % de la dette externe totale.

Cette évolution s'accompagne, en deuxième lieu, de changements au niveau du type de créancier. Suite à l'indépendance accordée à la banque centrale, l'Etat doit avoir recours au marché privé pour se financer. Les ressources nécessaires s'obtiennent principalement par l'émission de bons publics (Titulos de Tesoreria – TES) à des taux élevés, de manière à les rendre attractifs auprès des agents internes et externes. En 1990, ces bons ne représentaient que quelques millions dans le total de la dette externe, en 2006 ce montant s'élève à près de 14 000 millions, soit près de 60 % du total ; dans le cas de la dette interne, ce pourcentage dépasse 80 %. Plusieurs institutions publiques achètent environ 45 % de ces bons, le reste est acheté par le secteur privé, les banques et les fonds de pensions qui possèdent respectivement 19 % et 20 % des TES. De cette manière, les portefeuilles des agents économiques et l'allocation interne des ressources se déplacent en faveur du secteur public : « sont modifiés la structure de financement de l'économie, les décisions d'investissements, les attentes et les risques de marché ainsi que les principaux mécanismes d'ajustement macroéconomiques et financier. Ceci signifie que la dette n'est pas neutre »⁸³. Enfin, une dernière question à mettre en relief est que de plus en plus les crédits sont destinés au financement du budget des gouvernements central et locaux et moins au soutien de projets de développement.

Outre le paiement de la dette, le transfert de richesse à l'étranger a lieu également par le biais du rapatriement de bénéfices et de dividendes des entreprises étrangères installées sur le

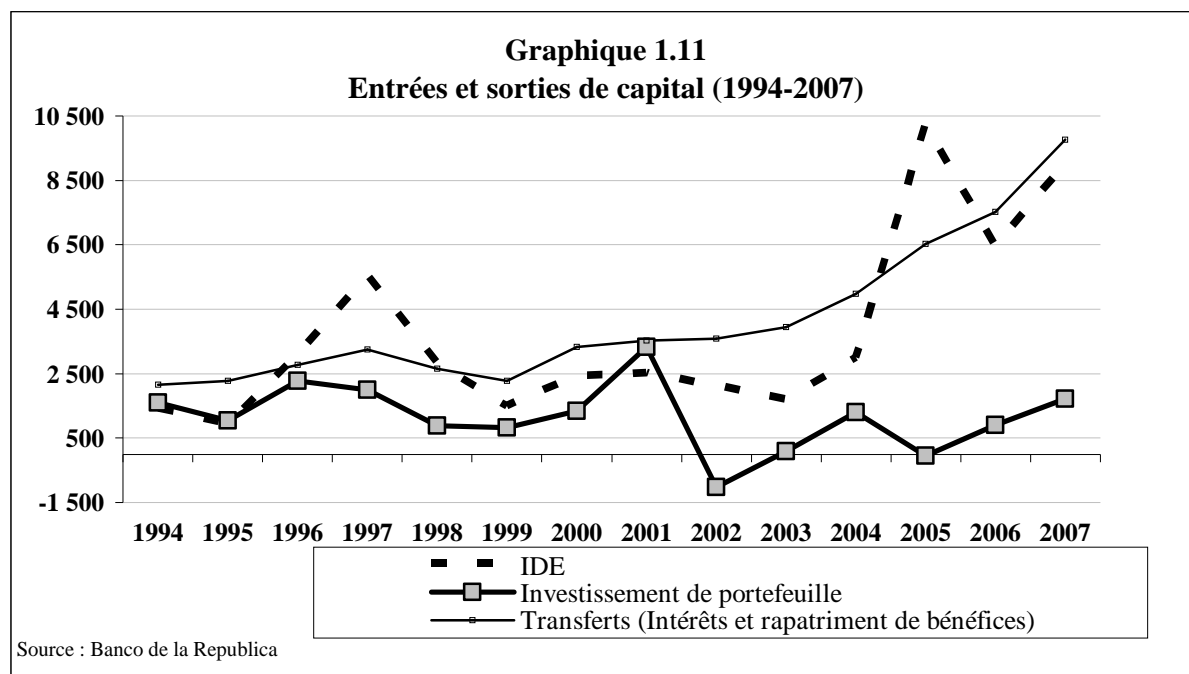
⁸³ CGR (2005a), p.76.

territoire. Cette autre forme de transfert a connu un essor considérable dans la période récente, et s'explique par l'arrivée d'investissements directs étrangers plus massifs depuis la libéralisation économique. Le paradoxe actuel en Amérique latine réside, selon Garcia (2006), dans le fait qu'il y a une augmentation des transferts de ressources nets, alors que les économies de la région connaissent des taux de croissance élevés, le retour de l'investissement étranger, d'importants transferts de résidents à l'étranger ainsi que l'amélioration des termes de l'échange des exportations⁸⁴. Si on compare l'entrée de capitaux dans la région, lors des décennies précédentes, on observe que, pendant les années 1990, en raison des privatisations et de la libéralisation, il y a une entrée de capitaux pour un montant supérieur à US\$550 milliards, principalement sous la forme d'investissements (direct et de portefeuille). Lors de la décennie 1980, tous les capitaux ont fui la région et plus de US\$150 milliards qui sont rentrés, prirent la forme de crédit, après la crise de la dette. Dans les années 2000, l'afflux reprend et atteint US\$134 milliards entre 2000 et 2006. En comparant les revenus aux transferts de ressources, lors des 7 dernières années, le montant des capitaux qui repartent à l'étranger, sous forme de dividendes, bénéfices et intérêts de la dette, dépassent largement ceux des périodes précédentes : US\$450 milliards contre US\$398 et US\$331, dans les années 1990 et 1980, respectivement. Alors que, pendant de la crise de la dette, pour chaque dollar qui rentrait il y en avait US\$2 qui sortaient, aujourd'hui ce chiffre s'élève à presque US\$3,5. Ce n'est qu'au cours de la période d'adoption des réformes que les transferts de ressources nets sont positifs (US\$154 milliards) (Cepal 2007).

Dans le cas de la Colombie, après l'ouverture, les ressources transférées ne cessent d'augmenter (8 % du PIB en 2007, contre 3 % en 1994), mis à part le milieu des années 1990, où les capitaux étrangers viennent massivement, les transferts ont toujours été plus élevés que l'investissement direct ou de portefeuille (Graphique 1.11)⁸⁵.

⁸⁴ Entre 2003 et 2006, la région a eu, comme jamais dans les 25 années précédentes, un solde positif de sa balance des paiements, qui s'explique par l'accroissement des transferts courants et surtout par une balance commerciale largement positive.

⁸⁵ Le montant de l'investissement en 2005 peut être considéré comme un point atypique par rapport à la tendance. Cette année a eu lieu la vente de la brasserie Bavaria, à la multinationale SAB-Miller, pour une somme colossale de US\$8 milliards.



Etant donnée l'ampleur de ces transferts, le déficit du compte courant s'élèverait à des montants insoutenables sans l'existence des transferts en provenance de l'étranger. Les ressources envoyées par les travailleurs expatriés, triplent entre 2000 et 2007, date à laquelle elles dépassent 3,5 % du PIB, ce qui permet d'alléger les pressions existantes. En ce qui concerne les investissements directs, il est important de signaler que même s'ils introduisent des nouvelles technologies ou des techniques de gestion, ils contribuent à la décapitalisation de l'économie et au creusement des déficits des comptes externes. Si l'on fait le bilan, on s'aperçoit que la somme d'argent transférée vers l'extérieure et supérieure à celle qui rentre dans le pays et que les réinvestissements sont limités. Par exemple, d'après le Ministère des mines de la Colombie (Unidad de planeacion minero energética, UMPE), en 2007, l'industrie du pétrole a reçu plus d'un tiers des US\$9 milliards d'investissement étranger direct en 2007 ; en même temps, ce secteur a renvoyé en termes d'utilités et dividendes plus de US\$2,6 milliards, c'est-à-dire, 77 % du montant investi. Ce chiffre contraste avec les US\$11 millions réinvesti cette année-là.

Une dernière manifestation de la dépendance actuelle concerne les mutations qu'elle induit sur le système productif et les formes de gestion de la main-d'œuvre. La nouvelle structure qui émerge en Amérique latine se caractérise par un rôle prépondérant des ressources naturelles, des secteurs de transformation des matières premières, des services et

des biens non échangeables (Benavente *et. al.*, 1996). L'agriculture, les mines et la production de *commodities* industrielles, deviennent les principaux produits d'exportation et définissent l'insertion internationale récente de la région. Dans le contexte de plans d'ajustement structurels et du creusement des écarts technologiques, en raison de la révolution numérique dans les pays du centre, le secteur industriel a perdu le rôle moteur joué auparavant. Antérieurement on observait, dans les principales économies de la région, un rôle prépondérant et croissant de l'industrie métal-mécanique ; désormais, l'industrie se concentre dans l'alimentaire et dans les *commodities* (pétrochimie, la sidérurgie, les huiles et les farines végétales, etc.) produites dans des unités intensives en capital.

L'évolution mentionnée s'observe dans le tableau 1.3, où l'on peut voir que dans tous les pays, à l'exception du Mexique, le poids des secteurs liés aux ressources naturelles s'accroît, entre 1970 et 2002, dans le total de la production industrielle (Katz, 2006). Ce mouvement est moins prononcé dans le cas du Brésil et plus profond dans le cas de l'Argentine. En Colombie, ces secteurs voient leur part augmenter de 11 points dans la période indiquée, pour arriver à 57 % en 2002⁸⁶. Les industries de l'automobile et de la métal-mécanique reculent au Chili et en Argentine, stagnent en Colombie (autour de 15 %) et s'accroissent au Mexique (grâce à l'essor du premier secteur) et au Brésil (grâce à l'essor du deuxième secteur). L'industrie intensive en main-d'œuvre recule de plus de 11 point dans tous les pays, à l'exception du Chili.

⁸⁶ Le cas du Mexique s'explique, d'après Katz (2006), par l'évolution positive de l'industrie automobile ainsi que dans l'assemblage de composants électriques (téléviseurs, ordinateurs, etc.), processus qui a lieu dans les *maquiladoras*, à travers l'importation des biens intermédiaires. L'Argentine se spécialise dans le soja transgénique, le Chili dans la production viticole et la culture du saumon, la Colombie dans la floriculture et le Brésil, dans la sidérurgie et l'industrie du papier.

Tableau 1.3
Amérique latine (cinq pays)
Changements de la structure industrielle
1970/1996 - 2000/2002

	Argentine				Bresil				Chili				Colombie				Mexique			
	1970	1996	2000	2002	1970	1996	2000	2002	1970	1996	2000	2002	1970	1996	2000	2002	1970	1996	2000	2002
I	13,2	9,9	8,6	6,7	16,2	25,6	26	26,5	11,4	10,4	10,5	10	12,3	10,1	8,7	9	12	14,4	16,4	15,6
II	10,9	7,2	7,4	6,1	6,8	7,3	8,3	8,9	5,5	1,9	2,3	1,9	3	6,5	4,9	6,5	8,4	14,6	18,8	18,6
III+IV	47,8	62,1	65,3	71,1	37,8	43,4	41,6	41,5	58,3	59,7	60,7	61,9	46,2	55,4	57	57,1	43,2	43,4	39,1	40,8
V	28,1	20,7	18,7	15,6	39,2	23,7	24	23,1	24,9	28	26,5	26,2	38,5	28,1	29,4	27,3	36,4	27,6	25,8	25
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Source : (Katz, 2006)

I= Industries qui font usage intensif de l'ingénierie (exclut l'industrie automobile). CIU: 381,382,383,385

II= Industrie automobile (CIU 384)

III+IV = industries qui font usage intensif des ressources naturelles. Aliments, boissons et tabac (CIU311,313,314); industries de transformation de ressources naturelles (CIU 341,351,354,355,356,371,372)

V= Industries qui font usage intensif de la main-d'œuvre (CIU 321,322,323,324,331,332,342,352,361,362,369,390)

Dans le cas de la Colombie, l'industrie avait commencé à perdre son importance relative dès les années 1970, mais les logiques introduites par les politiques néolibérales contribuent à accélérer un processus de désindustrialisation. Ce secteur contribue moins à la croissance et a un poids moins important dans le PIB. Comme le résument Florez *et al.* (2006), la structure productive de l'économie sort affaiblie de l'*Apertura*, avec un arrêt de la consolidation des secteurs échangeables et un rôle plus important des secteurs non échangeables et des poussées conjoncturelles de la construction. La destruction du tissu industriel s'accompagne de changements au niveau de l'organisation productive.

Après la libéralisation, le taux de croissance annuel de la productivité du travail dans l'industrie passe de 2 %, entre 1975 et 1990, à près de 7 %, entre 1990 et 1997. Sarmiento (1996) attribue cette évolution à la diminution des prix des matières premières et des biens intermédiaires importés qui remplacent les produits nationaux⁸⁷. Cette évolution ne semble pas être le résultat d'une concurrence accrue ni de l'incorporation de nouvelles technologies. Benavente *et al.* (1996) expliquent pour leur part que la productivité s'élève en raison des licenciements massifs induits par les changements organisationnels⁸⁸. Malgré les progrès en termes de productivité, une importante hétérogénéité sectorielle persiste en Amérique latine et les progrès signalés semblent insuffisants pour rattraper le niveau atteint par les pays du centre (Salama, 2001). En conséquence, les coûts de production et en particulier les coûts du

⁸⁷ Mises à part des activités dédiées à la construction, secteur qui connaît un boom à cette période, les branches où la productivité s'élève le plus sont celles où la pénétration des importations est très élevée, comme c'est le cas des « produits chimiques », de l'« industrie de fer et acier » ou du « matériel de transport » (Sarmiento, 1996).

⁸⁸ Toutefois, Salama signale qu'il faut reconnaître le rôle joué par l'utilisation plus intensive de la capacité de production, ainsi que les effets indirects de l'ouverture sur les entreprises plus exposées et donc obligées à s'adapter.

travail prennent un poids considérable pour améliorer la productivité. L'obsolescence de l'appareil productif de la région, non remplacé en raison des difficultés qui succèdent à la crise de la dette, contribue à aggraver cette situation puisqu'elle freine l'amélioration de la capacité productive, par ce biais et laisse le travail comme ultime recours. Cette variable est d'autant plus ajustée que la compétitivité des exportations repose plus sur les prix que sur la qualité des produits⁸⁹.

Les pressions exercées sur le travail doivent être comprises dans le nouveau contexte de montée de la financiarisation, puisque avec l'appréciation des monnaies la perte de compétitivité est encore plus importante. Les effets sur les rémunérations sont, en premier lieu, directs car pour contrebalancer le prix plus élevé de la production nationale, la solution choisie est de comprimer les revenus salariaux. Ils sont également indirects puisque l'aggravation du déficit commercial oblige à exporter davantage, ce qui n'est possible que par la diminution du revenu du travail (Salama, 2000). Ces effets « continus » découlent, par ailleurs, de l'arbitrage en faveur des investissements financiers qui poussent également à une réorganisation du travail au sein des entreprises. Puisque dans la sphère productive les investissements deviennent relativement moins rentables, la recherche d'une plus grande valorisation du capital se fait par la flexibilisation du travail et des salaires.

Un autre effet doit être considéré lorsque la dépendance des capitaux étrangers n'est plus soutenable dans ces pays et qu'une crise éclate. Outre les phénomènes mentionnés, ce scénario conduit à une plus grande flexibilité numérique qui affecte le taux de chômage (Salama, 1998). L'appareil productif se trouve ainsi sous des conditions qui cherchent à être compensées « par des formes spécifiques de domination du travail »⁹⁰. Ce point nous conduit à voir plus en détail les stratégies des entreprises sous le nouveau modèle.

Misas (2001) repère trois moyens utilisés par les entreprises pour s'adapter et survivre dans le nouveau contexte en place. En premier lieu, elles procèdent à un achat plus important d'inputs importés. Elles remplacent ainsi les produits locaux, voire leur propre production, ce qui réduit le « contenu national » de l'industrie manufacturière. Une deuxième option consiste

⁸⁹ Salama (2000) compare les pays latino-américains au cas des pays de l'Asie. Ces derniers ont procédé à la substitution des exportations avec l'aide massive de l'Etat. Les dragons asiatiques ont connu des progrès importants en matière de productivité, qui leur a permis d'avoir des coûts unitaires du travail assez bas et donc un important avantage comparatif. Les gains de productivité se sont transmis aux salaires ce qui les a obligés à asseoir progressivement leur compétitivité sur la qualité de leur production.

⁹⁰ Salama (2000), p. 95.

à limiter la production à quelques produits pour se concentrer sur la commercialisation des produits étrangers. Cette activité s'avère plus rentable grâce à leur connaissance du marché local et au réseau de distribution qu'elles possèdent. Enfin, la troisième stratégie est liée à la réorganisation productive mentionnée. Elle se fait dans le cadre de la déréglementation de la législation du travail qui accompagne l'adoption du modèle néolibéral, que nous détaillerons dans le troisième chapitre. La flexibilité de la gestion de la main-d'œuvre découle de la possibilité d'embaucher des travailleurs à faible coût et facilement licenciables ; de la désintégration de la production par le recours à l'externalisation et à la sous-traitance de certains processus productifs ; de l'informalisation des relations de travail par la non-inscription des salariés aux assurances sociales⁹¹. Autant de formes qui permettent une réduction des coûts de production et qui conduisent à un détachement juridique et donc économique des employeurs vis-à-vis de leurs employés. Pour Salama (1996), il s'agit de formes de mise au travail qui démontrent l'actualité du recours à des formes d'extraction de plus-value absolue, à travers la prolongation du temps de travail ou l'intensification du travail qui permettent d'accroître la quantité de travail non payé. Cette question sera traitée dans le chapitre suivant où nous expliquerons les formes d'exploitation de la main-d'œuvre dans les pays dépendants, en liaison avec la segmentation du marché du travail. En outre, ce phénomène doit être mis en relation avec le désengagement des employeurs du financement des formes d'assurance sociales. Dès lors qu'ils ne payent pas aux travailleurs des salaires indirects, ils leur transfèrent la responsabilité de se couvrir eux-mêmes contre les risques sociaux. Les modalités d'une telle articulation seront traitées dans les chapitres 3 à 5.

Conclusion

Ce premier chapitre a introduit les évolutions historiques de la structure économique en Colombie. La toile de fond choisie pour le faire a été la théorie de la dépendance, dont nous avons présenté les origines et les raisons de sa désaffection, or, parallèlement, des faits montrent l'actualité de certaines de ses analyses. L'intérêt de faire appel à une telle théorie tient à ce que nous inscrivons les transformations d'un pays périphérique dans le cadre de l'ensemble qui le contient, i.e. le système capitaliste mondial.

⁹¹ Ces mécanismes correspondent à des formes de flexibilité externes, différentes à des formes de flexibilité interne et qui accompagnent souvent l'adoption de nouveaux moyens techniques.

Les formes de dépendance ont certainement évolué. Auparavant, les pays subissaient un étranglement externe par la différence entre leurs besoins en termes d'importation et leur capacité à exporter. Plus leur économie et les biens produits sont devenus complexes, plus l'impossibilité de se procurer des devises est devenue problématique ; cela ne se limitait plus à la sphère de la consommation, mais affectait également la sphère productive et donc la possibilité d'approfondir l'industrialisation. Bien que cette modalité de dépendance soit encore présente et que l'amélioration (la dégradation) des termes de l'échange se traduise par des taux élevés (bas) de croissance, la dépendance se transfère davantage vers la sphère financière. Désormais les pays doivent assurer une certaine rentabilité pour pouvoir bénéficier de financements externes, d'où l'importance du niveau du taux d'intérêt. Cela s'accompagne d'un fort degré d'endettement pour le financement des comptes externes. Les économies restent donc soumises à un risque de marché, où les interlocuteurs directs ne sont pas uniquement un pays en particulier, mais des institutions financières privées ou multilatérales.

Le panorama actuel en Colombie évolue donc dans ce contexte. La forte croissance actuelle du PIB est le résultat de plusieurs facteurs qui bénéficient à l'ensemble de l'Amérique latine, parmi lesquels on retrouve : l'abondance de dollars à la suite des politiques monétaires expansives menées aux Etats-Unis ; l'amélioration des termes de l'échange des produits primaires, par contraste avec les années 1980 ; la baisse des taux d'intérêts étrangers ; le cycle économique ascendant de pays du centre et des nouveaux géants comme la Chine et l'Inde (CID, 2006). La convergence de ces événements augmente la liquidité, attire des capitaux étrangers, allège le coût de la dette et stimule l'activité économique. Ce scénario semble insoutenable puisque la bonne conjoncture externe peut connaître un retournement à tout moment avec des restrictions importantes en termes de liquidité et d'afflux de capitaux, qui mettraient en échec une stratégie de croissance basée sur un niveau d'endettement élevé et l'exportation de matières premières non renouvelables.

Comme nous l'avons vu dans le cas de la Colombie, ces nouvelles formes de dépendance influent sur la sphère productive. Des pistes ont été avancées pour montrer comment cela affecte les relations d'emploi et les formes de mise au travail. Notre analyse, dans cette thèse, se situe à l'échelle des entreprises pour comprendre l'interaction entre les employeurs et les employés. Pour ce faire, nous cherchons dans le chapitre suivant à comprendre les fondements de leurs stratégies respectives, tout en intégrant les particularités du contexte que nous venons d'analyser.

CHAPITRE 2

Segmentation et dépendance : une analyse conjointe du marché du travail

INTRODUCTION	97
I. QUEL TYPE D'ANALYSES POUR UN MARCHÉ DU TRAVAIL SEGMENTÉ?	101
A. LES FONDEMENTS DE L'ANALYSE DUALISTE	101
B. L'ANALYSE NEOCLASSIQUE DU MARCHÉ DU TRAVAIL	104
L'ECONOMIE DU DEVELOPPEMENT ET L'EXODE RURAL	104
DETERMINATION ENDOGENE DES SALAIRES	109
TESTS DE SEGMENTATION	112
II. L'ANALYSE INSTITUTIONNELLE DU MARCHÉ DU TRAVAIL	115
A. PREMIERES GENERATIONS SUR LA SEGMENTATION	115
B. L'ANALYSE DE L'INFORMALITE	121
C. VERS UNE ANALYSE DYNAMIQUE ET MULTIDIMENSIONNELLE DE LA SEGMENTATION	140
CRITIQUES AUX PREMIERES GENERATIONS DES THEORIES DE LA SEGMENTATION	141
LA SEGMENTATION SELON L'IWPLMS	144
III. SEGMENTATION ET DEPENDANCE	148
A. FACTEURS STRUCTURAUX DES PAYS EN DEVELOPPEMENT	148
B. NON-ABSORPTION ET MARCHÉ INTERNE	151
C. LA SUREXPLOITATION DU TRAVAIL	153
CONCLUSION	157

Introduction

Le travail salarié se trouve déterminé à la fois par des accords contractuels, à travers lesquels se définissent les formes d'utilisation de la force de travail (contrat, rémunération,

prestations sociales, etc.), et par des relations de travail à l'intérieur des entreprises qui fixent les conditions immédiates de travail (organisation, coopération, autorité). Mais, en plus des accords établis directement entre les parties et des critères économiques, administratifs ou organisationnels, les relations de travail se trouvent structurées par des normes et des pratiques qui vont au-delà des rapports directs entre le capital et le travail. La régulation se fait en fonction de lois formelles établies au niveau constitutionnel ou de codes plus spécifiques en la matière ; de critères normatifs jugés souhaitables par la société ; des normes institutionnalisées par la pratique à l'échelle nationale ou, de manière plus restreinte, au sein d'une branche ou d'une entreprise. La combinaison de ces différentes dimensions constitue les relations industrielles définies comme les « normes, formes, procédures et pratiques, constellations d'acteurs et structures de pouvoir qui influent sur la détermination des salaires, la mobilité intra-entreprises, la formation, l'embauche, le licenciement et la protection des relations salariales, négociées individuellement, collectivement dans le contexte de la triade Etat-capital-travail »⁹². Les formes des relations industrielles déterminent donc les formes de mise au travail et canalisent les interactions conflictuelles ou pacifiques entre les employeurs et les employés (Dombois 1997). Avant de nous pencher sur le cas de la Colombie, nous chercherons les outils nécessaires pour mener à bien l'analyse des relations de travail.

Les relations industrielles (RI) sont façonnées par la structure politique et institutionnelle dominante, mais sont en même temps transformées par l'évolution de cette structure, ce qui explique les particularités propres à chaque économie. Dans le cas des pays développés, les relations de travail se trouvent régies par des relations industrielles ayant acquis un certain niveau d'institutionnalisation, permettant de se référer à un système « hautement généralisé » des RI⁹³. Trois éléments ont contribué aux formes de régulation des relations de travail dans ces pays : un développement industriel et technique autonome et endogène ; la construction et la consolidation d'un Etat-nation et celle d'un système de protection sociale. Dans ce contexte, les relations entre l'Etat, les employeurs et les travailleurs a permis l'institutionnalisation des droits et devoirs régulant le rapport salarial et équilibrant les rapports asymétries entre employeurs et employés (Lautier 1995). Dans les pays en développement, l'Etat a acquis une capacité limitée de régulation de la sphère sociale

⁹² Dombois et Pries (2000), p. 10. Cette définition rejoint celle du système des relations industrielle de Dunlop à laquelle nous avons fait référence en introduction.

⁹³ Par la suite et dans les chapitres suivants, nous utiliserons indistinctement les expressions « relations industrielles » et « relations professionnelles » en référence aux formes de régulation du travail sans distinction du secteur d'activité.

et économiques et ne s'est pas porté garant de droits sociaux universels, la salarisation des travailleurs a connu une portée restreinte et la sphère productive n'a pas connu de développement autocentré appuyé sur l'industrie, secteur qui s'est estompé au détriment d'une spécialisation dans les matières premières ou leur transformation industrielle. En conséquence, la référence à un système de relations professionnelles n'est pas appropriée, mais il faut plutôt lui préférer celle de la coexistence de différentes formes de régulation du travail. En raison de l'hétérogénéité des formes de mise au travail, les relations de travail et d'emploi sont influencées par une diversité d'institutions sociales et économiques, le système de relations professionnelles n'est qu'un élément parmi d'autres qui régulent ces rapports. Dombois (1997) préfère donc parler de « styles des relations industrielles » qui correspondent à des formes de régulation du travail et lient l'existence de droits et aspirations des travailleurs avec des formes spécifiques d'exercice de légitimation de l'autorité.

La couverture, dont bénéficie une majorité de travailleurs, des décisions prises dans le cadre de conventions collectives illustre l'existence d'un système qui régule les relations de travail dans la plupart des pays européens. Par contre, dans le cas de la Colombie, la densité syndicale est faible et les conventions collectives sont plutôt adoptées dans les plus grandes entreprises. Dans les deux cas, il peut y avoir différentes conditions et formes de mise au travail, mais l'hétérogénéité est plus grande lorsque coexistent des formes de régulation diverses.

Face à ces différences structurelles, la question à soulever concerne les instruments d'analyse nécessaires à l'étude des formes d'emploi dans les pays en développement. Il s'agit donc dans ce chapitre de proposer un cadre théorique approprié pour expliquer l'émergence et le fonctionnement de structures au sein du marché du travail. En ce sens, nous accordons une importance particulière au rôle de la demande de travail, qui est l'un des éléments qui composent cet ensemble. Comme nous tâcherons de montrer dans ce chapitre, même si le rôle des employeurs et des entreprises dans la structuration du marché du travail, d'autres facteurs comme l'offre de travail, les syndicats, le rôle de l'Etat, etc., interagissent et peuvent également définir les contours du marché du travail.

Notre hypothèse de base est l'existence d'une forte segmentation du marché du travail reflétée par la coexistence de plusieurs segments de travail que nous définissons en tant qu'espaces où des normes et des usages définissent les logiques de fonctionnement et

déterminent les formes d'emploi en termes de rémunération, conditions de travail, niveau de formation et d'expérience reconnu et requis, type de mobilité interne et externe.

Cette approche cherche à dépasser l'analyse néoclassique du marché du travail centrée sur les moyens à travers lesquels l'offre et la demande arrivent à un équilibre. Toute fixation des salaires qui s'éloigne de ces points est comprise en termes d'existence de distorsions qui émanent soit d'éléments externes au marché (comme la mise en place d'un salaire minimum par l'autorité publique), soit des forces endogènes qui créent des rigidités à la hausse ou à la baisse des salaires (comme les pressions exercées par les syndicats). Ces déséquilibres servent à justifier l'existence de chômage ainsi que la rémunération différenciée de travailleurs ayant des caractéristiques similaires. Cependant, notre point d'analyse ne se limite ni à l'éloignement de l'offre par rapport à la demande, ni au différentiel de rémunération. On s'intéresse d'une part aux différents modes de régulation des relations de travail, à leurs déterminants et à leur évolution et, d'autre part, aux conséquences en termes de conditions et parcours de travail pour les individus et les collectifs de travail.

En conséquence, le marché du travail n'est pas considéré comme un ensemble homogène, mais plutôt comme un espace discontinu. Pour analyser ses composantes et ses caractéristiques, nous faisons appel à des théories à première vue incompatibles, car utilisées dans des contextes différents comme c'est le cas des pays industrialisés et celui des pays en développement. En premier lieu, nous utiliserons les théories institutionnalistes de la segmentation de travail, telles que l'analyse dualiste du marché du travail, développée à partir des travaux de Doeringer et Piore, ou celle mise en avant par *l'International Working Party on Labour Market Segmentation* (IWPLMS). Par la prise en compte de plusieurs dimensions à la fois, ces dernières semblent pouvoir compléter les études (hétérodoxes) du marché du travail des pays en développement centrées sur l'informalité. La plupart des études sur le travail informel se limitent à une taxonomie qui distingue les formes productives et qui désigne *a priori* la ligne qui sépare la formalité et l'informalité. Une fois cette démarcation faite les conséquences sur le marché du travail sont étudiées, en associant un type de travailleur à un type d'entreprise.

On cherche donc à mettre en relief les aspects susceptibles de contribuer à notre étude, apportés par la théorie de la segmentation, tout en signalant les avantages et les faiblesses de cette dernière. Toutefois, comme notre centre d'intérêt concerne une économie dépendante, il

est nécessaire de tenir compte des caractéristiques de ce contexte. Le premier chapitre nous a permis de mettre en relief les particularités qui découlent de la condition de dépendance pour le système productif d'un pays ainsi que quelques conséquences sur les relations de travail. Concernant la régulation de ces dernières, nous en avons signalé des spécificités au début de ce chapitre. C'est pour cela qu'on propose de mettre en parallèle les apports de la théorie de la segmentation avec ceux de la théorie de la dépendance pour nous permettre de tenir compte des caractéristiques du marché du travail et des conditions qui structurent le marché du travail dans les économies en développement. L'intérêt est double : d'un côté, donner un ancrage théorique fort à la théorie de la segmentation par une étude des formes du capitalisme qui dominent l'économie étudiée. D'un autre côté, donner à la théorie de la dépendance un instrument empirique permettant d'approcher à une échelle désagrégée les manifestations de la dépendance au niveau du marché du travail.

La première partie fait le point sur la façon dont le marché du travail a été analysé d'un point de vue néoclassique en partant des apports de l'économie du développement jusqu'à arriver aux nouvelles théories sur le marché du travail. Le caractère limité de ces approches basées sur l'individualisme méthodologique et le fait qu'elles ignorent les facteurs sociaux et politiques nous invitent à dépasser la théorie néoclassique en nous fondant sur les apports de la théorie de la segmentation. En ce sens, la deuxième partie tient compte des différentes interprétations sur le marché du travail segmenté et établit un parallèle ces analyses avec les études sur l'économie informelle dans les pays en développement. Le besoin d'inclure les caractéristiques structurelles des économies dépendantes nous oblige à étudier dans la troisième partie les contributions de la théorie de la dépendance et son analyse sur le marché du travail. En conclusion, on pose les avantages que peut avoir l'utilisation conjointe des théories *dépendantistes* et de l'analyse de la segmentation. C'est ce cadre théorique et empirique que nous utiliserons dans le chapitre suivant pour approfondir l'étude des relations de travail en Colombie.

I. Quel type d'analyses pour un marché du travail segmenté?

A. Les fondements de l'analyse dualiste

L'hétérogénéité au sein du marché du travail, dans le sens où coexistent différents marchés, chacun avec ses propres particularités et déterminants de l'offre et la demande de

travail, a généralement été reproduite à travers un schéma dual. Bien qu'il puisse avoir plus de deux segments, Basu (1997) considère qu'une telle représentation sert à rendre l'analyse plus facile : « Si la fragmentation, quel que soit le nombre de parties, cause en elle-même des problèmes, alors le plus simple est d'accepter le présupposé de la dualité »⁹⁴.

Cependant, empiriquement, il existe des problèmes pour identifier les points qui séparent les deux ensembles qui composent le marché du travail. Dans un marché de libre concurrence, non segmenté, la forme de la courbe des salaires est unimodale et présente une faible dispersion. Dans le cas d'un marché dual strict (*strict duality*), il est possible d'identifier la frontière séparant les deux modalités de salaires représentant les deux secteurs (courbe à deux bosses). Ryan (1981) évoque l'exemple du marché du travail non qualifié en Californie, où l'on retrouve des écarts de salaire importants entre les travailleurs immigrés et les travailleurs locaux de l'industrie⁹⁵. Ce cas n'est présent que dans des circonstances particulières et ne peut pas être généralisé à l'ensemble des situations du marché du travail. Toutefois, si la dispersion est élevée, la courbe des salaires peut avoir un caractère continu et donc une forme unimodale, ce qui pourtant ne peut pas être compris comme synonyme de concurrence parfaite. Il est, en effet, possible d'identifier plusieurs groupes, que ce soit dans la partie correspondant au segment secondaire ou au segment primaire. Une frontière séparant les deux segments et/ou les différents groupes peut être tracée de façon heuristique, ce qui relativise la portée d'une vision dualiste. Ryan (1981), considère que ce dernier cas a une portée explicative plus générale.

En ce sens, il est souhaitable de ne pas considérer l'égalité des salaires comme preuve de l'absence de dualisme sur le marché du travail. Plus loin nous tâcherons de montrer que la segmentation du travail ne doit en aucun cas se limiter à des différences salariales. Mais plus que le nombre de segments, ce qui importe c'est la compréhension des causes de leur émergence. A cet égard la controverse est grande et le paradigme néoclassique se limite à prouver des distorsions à la fixation concurrentielle des salaires.

Dans la tradition néo-classique, des modèles ont été construits sur la base d'un marché du travail unisectoriel sans que l'existence de chômage soit considérée; à l'autre extrême,

⁹⁴ Basu (1997), p. 151.

⁹⁵ Il s'appuie sur l'exemple évoqué par Fischer (1951), (« The harvest labor market in California », *Quarterly Journal of Economics*), sur les travailleurs agricoles aux Etats-Unis.

d'autres modèles ont supposé un marché du travail bi-sectoriel, voire multisectoriel, intégrant la possibilité de chômage (Fields 2004). Dans le premier cas, il s'agit du marché néoclassique où l'offre et la demande de travail déterminent à l'équilibre le niveau d'emploi et du salaire. Ce scénario se réalise sous condition de plusieurs hypothèses de base, mises en avant par des économistes qui étudiaient l'allocation optimale des facteurs dans un cadre de concurrence parfaite, à partir des travaux de Pareto et Walras. Appliquées au marché du travail, ces hypothèses supposent l'impossibilité pour un individu d'influencer les prix ou les quantités du facteur travail, fixés par le marché. L'homogénéité des acteurs, l'information parfaite et l'absence de barrières, permettent un ajustement immédiat et sans entraves de l'offre et de la demande.

Tout en gardant à la base de l'individualisme méthodologique et la centralité de la tendance vers l'équilibre, la théorie néoclassique a évolué en relâchant certaines de ces hypothèses lui permettant d'élargir les facteurs qui interviennent dans le fonctionnement des marchés. En effet, les modèles *insider/outsider* remettent en cause l'atomicité des agents, la prise en compte du *capital humain* relâche l'hypothèse d'homogénéité des travailleurs, sous la théorie des *salaires d'efficience* les employeurs deviennent « faiseurs de prix » dans un scénario où l'information imparfaite engendre des coûts liés à l'embauche ou à la recherche d'emploi. Ces nouvelles conditions vont être à l'origine de déséquilibres au sein du marché du travail et vont se traduire par l'apparition de chômage et par l'émergence de plusieurs marchés qui rompent avec l'unicité qui caractérise le modèle de base néoclassique.

D'après Behrman (1999), « les instruments théoriques de base, les méthodes et les approches empiriques de l'économie du travail sont applicables à toutes les économies »⁹⁶. C'est-à-dire qu'indépendamment du contexte (pays industrialisés ou pays en développement), l'outil néoclassique est susceptible d'expliquer le fonctionnement du marché du travail dans les deux cas. Selon cet auteur, certains sujets ont été plus largement étudiés dans les pays en développement que dans les pays industrialisés, comme par exemple le lien entre productivité du travail et nutrition, les entreprises familiales ou la mobilité géographique. C'est l'inverse pour d'autres sujets comme les problèmes d'information ou les marchés imparfaits ; alors que les questions des retours sur investissement en éducation ont été abordées dans un cas un comme dans l'autre. Cependant, nous ne pensons pas qu'il est convenable d'appliquer une

⁹⁶ Behrman (1999), p. 2862.

même théorie pour expliquer des réalités présentes dans des contextes différents, et nous nous inscrivons en faux avec l'approche néoclassique qui place l'équilibre économique et la rationalité individuelle au centre de l'analyse. Nous voudrions d'abord présenter des travaux d'inspiration néoclassique d'analyse du fonctionnement d'un marché du travail dual dans les pays en développement, qui restent centrés sur le comportement de l'offre de travail. Ensuite, nous présenterons des travaux qui, tout en conservant l'hypothèse de producteurs soucieux de maximiser leur utilité et leurs profits, ont cherché à expliquer la fixation endogène des salaires au sein des unités productives qui permet d'expliquer l'existence du chômage et la partition du marché du travail en deux ou plusieurs secteurs marqués par des différences salariales. Enfin, nous passerons en revue des travaux qui, appuyés sur la théorie du capital humain ont cherché à tester l'existence d'un marché du travail segmenté. Dans un deuxième temps, nous proposerons une lecture alternative du fonctionnement du marché du travail.

B. L'analyse néoclassique du marché du travail

L'économie du développement et l'exode rural

L'analyse du marché du travail dans les pays en développement a été tout d'abord effectuée à partir des contributions de l'économie du développement. Un des précurseurs de cette « jeune » branche de l'économie a été A. Lewis (1954) qui s'est concentré sur le processus d'absorption intersectorielle de main-d'œuvre dans les économies sous-développées disposant d'une offre de travail illimitée. Dans le paradigme néoclassique et dans le paradigme keynésien (à long terme), cette offre est limitée. Il étudie, à un niveau agrégé, l'allocation de la main-d'œuvre entre les deux secteurs qui composent l'économie tout au long du processus de développement. Il s'agit donc d'une analyse macroéconomique et dynamique dans le sens où le processus d'accumulation de capital est pris en compte et que l'évolution du marché du travail et de ses déterminants sont aussi intégrés.

L'asymétrie productive au sein de l'économie s'explique par l'existence de deux secteurs qui se différencient selon un usage intensif soit du capital, soit du facteur travail. Le secteur traditionnel ou de subsistance n'utilise pas de capital reproductible et dispose d'une offre illimitée de travail par rapport aux dotations en terre et en capital. D'un autre côté, le secteur moderne ou capitaliste est relativement intensif en technologie ; il incorpore du capital reproductible et peut absorber du facteur travail.

De cette première asymétrie d'ordre productif découle une deuxième asymétrie d'ordre organisationnel qui se manifeste particulièrement dans les relations de travail. En termes salariaux, dans le secteur traditionnel le salaire atteint le niveau des besoins de subsistance et ce, malgré la productivité marginale inférieure ou égale à zéro. Par contre, dans le secteur moderne, le salaire est fixé en fonction de la productivité marginale du travail. Dans le processus de développement, le niveau du salaire reste inchangé jusqu'à ce que l'offre de travail ne soit plus illimitée, à partir de là, le salaire doit augmenter.

Puisqu'il existe un surplus de main-d'œuvre, il est possible qu'ait lieu un transfert intersectoriel de travailleurs sans que la production du secteur traditionnel ne diminue et avec les salaires restant constants dans le secteur moderne⁹⁷. Il s'agit donc d'une analyse dynamique en termes d'accumulation croissante du capital qui conduit progressivement à la transformation de l'économie. Le réinvestissement des gains dans le secteur moderne doit permettre une plus grande absorption de main-d'œuvre en provenance du secteur traditionnel, jusqu'à ce que l'excédent soit complètement résorbé. Les modèles que nous verrons par la suite se situent dans le prolongement des travaux de Lewis tout en introduisant des éléments nouveaux.

En effet, les études sur l'exode rural, centre d'intérêt de l'économie du développement, partagent, avec l'analyse précédente, le fait de considérer un marché du travail dual. Cependant, ces modèles font abstraction du processus d'accumulation du capital et situent leur d'analyse au niveau microéconomique, dans certains cas, de surcroît, la possibilité du chômage est admise.

Avec les travaux de Harris et Todaro (1970), on assiste à un renouveau de l'analyse de l'exode rural dans les pays en développement. Ces auteurs s'intéressent aux déterminants de l'offre de travail, c'est-à-dire aux facteurs individuels pris en compte dans la décision d'émigrer. L'expérience de nombreux pays a montré que l'évolution réelle n'a pas suivi les tendances « normales » du processus de développement, en ce qui concerne le transfert de main-d'œuvre d'un secteur à un autre. Comme on ne repère pas une absorption progressive du facteur travail dans le secteur moderne, la question à la base de leur analyse est donc de comprendre le maintien des migrations malgré un chômage urbain croissant.

⁹⁷ Dans ce schéma dual, où il existe des différences salariales d'un secteur à l'autre, Lewis (1954) n'envisageait pas l'existence de chômage.

Pour rendre le modèle plus réaliste, ils tiennent compte des possibilités pour un émigrant rural de trouver un emploi en ville. L'intégration de cette probabilité et du niveau de salaire urbain dans le calcul rationnel de l'individu va donc influencer la décision de quitter la campagne ou pas. Selon Harris et Todaro, avant toute décision l'individu calcule la différence entre le salaire rural et le salaire urbain anticipé et intègre, en plus, le coût pour émigrer en ville. Si cette différence est positive et compense la probabilité de trouver un travail urbain, alors la migration aura lieu. Ces anticipations attirent un surplus d'individus qui ne trouveront pas forcément de travail dans le secteur moderne. Soit l'individu opte pour un salaire urbain qui assure un salaire relativement élevé, mais avec la possibilité d'être au chômage, soit il opte pour un travail rural moins rémunéré, mais le mettant à l'abri du chômage. Le comportement rationnel des individus, qui cherchent la maximisation de leurs gains, explique « le paradoxe de Todaro » qui établit qu'en dépit de la création d'emplois urbains, le chômage dans les PED ne se résorbe pas.

Dans ce modèle, on retrouve un différentiel de salaires entre les secteurs : le salaire urbain est non seulement plus élevé que le salaire rural, mais aussi rigide à la baisse, étant donné qu'il est fixé institutionnellement soit par l'existence d'un salaire minimum, soit par des politiques d'entreprises ou par l'intervention de syndicats. Le salaire rural par contre est censé être flexible et déterminé par le produit marginal et non pas par le produit moyen comme le supposait Lewis.

Harris et Todaro (1970) construisent donc un modèle dualiste et considèrent qu'il peut y avoir du chômage qui constitue dans ce cas la variable d'ajustement : pour que le salaire urbain soit supérieur au salaire rural, il faut que la population active dépasse le nombre de personnes employées. Dans un modèle antérieur, Todaro (1969) n'intégrait pas dans ses hypothèses la possibilité de chômage, mais il tenait compte d'un tiers secteur : l'emploi urbain informel. De cette façon, il considérait que la migration se faisait en deux temps et les individus passaient d'abord par le secteur urbain traditionnel, pour être employés dans le secteur moderne. La grande proportion d'emplois urbains faiblement productifs ainsi que l'existence d'un chômage urbain croissant dans les économies en développement permettent de corroborer que l'accès à des emplois productifs ne se fait pas de façon fluide et directe⁹⁸. A

⁹⁸ Entre 1950 et 1980, l'industrie de l'Amérique latine s'est avérée très dynamique. La croissance moyenne est de 5,5 % et le PIB régional a été multiplié par 4 pendant cette période. Cependant, l'informalité en pourcentage

partir de là, d'autres travaux vont approfondir l'étude du marché du travail lorsque coexistent différents secteurs et vont également essayer de comprendre les motivations qu'ont les individus dans leur choix du type d'emploi.

Sabot (1977), à différence de Harris et Todaro (1970), intègre dans son schéma, en plus de l'emploi urbain formel et rural, un troisième secteur qui regroupe les personnes travaillant à leur compte ainsi que celles qui ont un emploi occasionnel. L'objectif est de déterminer s'il y a une allocation efficiente du travail et de calculer le surplus de main-d'œuvre en tenant compte de l'interaction de ces trois marchés : dans le premier, les salaires sont rigides à la baisse et sont flexibles dans les deux autres. Dans le cas où le salaire du secteur formel urbain serait flexible et que tous ceux qui désirent travailler trouvent effectivement un emploi, les rémunérations s'égaliseraient avec celles des autres secteurs. Cela se traduit par une allocation efficiente de la main-d'œuvre en fonction de la production marginale. Si, au contraire, le salaire est rigide à la baisse, le déséquilibre qui apparaît se traduit par un excès d'offre de travail.

Les conséquences de ce déséquilibre varient en fonction du coût que représente la recherche d'un emploi, qui va déterminer si les personnes s'engagent ou pas dans cette prospection : si le salaire de réservation est supérieur au gain attendu de la recherche d'emploi (égal au salaire moins les coûts de recherche), les individus ne seront pas incités à changer d'activité où à chercher un nouveau travail. Cependant, la possibilité de combiner la prospection avec un emploi informel réduit le coût d'attente. Plus la probabilité de trouver un emploi formel est importante, plus les individus choisiront de rester dans des emplois occasionnels ou auto-employés et ce malgré des salaires plus élevés à la campagne⁹⁹. Mais plus le nombre de migrants est important, plus les probabilités de trouver un emploi stable seront faibles, augmentant ainsi les coûts de prospection. La conséquence est l'existence d'un surplus de travail urbain constitué par les travailleurs occasionnels avec une productivité marginale inférieure à celle des travailleurs ruraux.

On observe que, dans ce type d'analyse, le marché du travail est divisé en deux ou plusieurs segments. Il peut avoir une composante rurale et une autre urbaine, pouvant se

de la main-d'œuvre n'a que faiblement diminué, passant de 46 % à 42 % du total de la main-d'œuvre (Castells et Portes, 1989).

⁹⁹ En effet il faut intégrer les coûts de migration de la ville vers la campagne.

diviser en un segment informel et un autre formel. A partir de cette configuration, déterminée *a priori*, l'objectif est de comprendre les raisons qui incitent les individus à faire un choix en faveur d'un type d'emploi particulier, en intégrant les coûts et probabilités individuelles d'accès. On retrouve comme postulat central l'existence d'individus en capacité de faire des choix rationnels pour maximiser leur utilité, dans un marché soumis à différentes entraves institutionnelles.

Dans des travaux plus récents, on retrouve le même type de raisonnement, où la taille de chacun des segments est déterminée par les contraintes associées aux emplois formels et informels. Mais à la différence des précédents, le caractère relativement favorable du travail formel, qui encourage les individus à attendre pour pouvoir accéder à ces emplois, est remis en question. L'informalité présente des avantages qui font de ce secteur une destination choisie volontairement par les individus en fonction d'un calcul coûts-bénéfices des différentes options. Par exemple, Fields (1990) considère qu'une composante dynamique du secteur informel regroupe en particulier des entrepreneurs qui s'installent délibérément dans ce sous-segment. Par ailleurs, Maloney (1999) relativise les avantages offerts par les emplois formels. Les rigidités et les taxes qui affectent les rémunérations, la faible qualité des prestations sociales ou les possibilités d'y accéder rapportées à leurs coûts sont autant des facteurs qui réduisent les choix en faveur d'emplois dans ce secteur, qu'ils soient salariés, travailleurs rémunérés à la pièce ou travailleurs à leur compte.

Etant donnée l'hétérogénéité des situations qui caractérisent le travail informel, les incitations mentionnées par ces auteurs ne doivent pas être négligées car elles peuvent s'avérer vraies dans certains cas. Mais, pour la même raison, il n'est pas possible de se limiter à une vision où l'informalité apparaît comme un univers avantageux et dynamique. Ce que nous récusons en particulier, c'est l'accent donné à l'offre de travail, assimilée à des individus qui maximisent leur utilité et choisissent parmi différentes alternatives. Ces analyses doivent être dépassées pour intégrer les rapports de force existants entre employeurs et employés et les relations entre unités productives d'une chaîne de production. Cela nous permettra de considérer le rôle structurant de la demande de travail et de montrer, entre autres, l'emploi informel comme une condition subie, relativement désavantageuse, voire marginale. Avant cela, nous nous concentrons sur d'autres types d'analyses de nature néoclassique qui se sont intéressées aux modes de fixation des salaires de manière endogène et qui intègrent par ce biais le rôle de la demande de travail.

Détermination endogène des salaires

En effet, un autre volet de la littérature s'est centré sur les mécanismes de formation de salaires, pour expliquer les déséquilibres sur le marché du travail, qui génèrent du chômage et/ou une structure duale. Ces travaux ne sont pas exclusifs des études sur les pays en développement et ont pour origine les analyses néoclassiques du marché du travail qui explorent d'un point de vue microéconomique les formes de coordination entre les agents économiques.

Les théories sur les salaires d'efficience s'inscrivent dans cette optique et permettent d'enrichir l'étude de l'économie du travail en incluant des nouvelles dimensions du facteur travail et de l'organisation interne des entreprises. Le modèle néoclassique de base considère le travail comme une marchandise qui s'offre à un prix déterminé par le marché et la firme comme un ensemble homogène dont l'unique but est la recherche du profit maximum. L'approche du salaire d'efficience va permettre d'appréhender le travail à partir d'aspects qualitatifs et de remettre en cause l'image d'une firme monolithique, en tenant compte de l'existence de stratégies divergentes des agents au sein d'une organisation.

Dans le cas des PED, les premiers écrits sur la détermination des salaires au sein des entreprises s'appuient sur des fondements nutritionnistes. Leibenstein (1957) développe une « théorie du sous-emploi dans des zones sous-développées et très peuplées ». Il cherche à comprendre l'existence simultanée d'un excédent de main-d'œuvre et de salaires élevés dans le cadre d'une économie agricole où les travailleurs sont des cultivateurs et les employeurs des propriétaires fonciers. La combinaison de surplus d'offre de travail et de sous-emploi devrait pousser les salaires vers le bas par la concurrence que se livrent les chercheurs d'emploi. L'auteur cherche donc à expliquer cette contradiction en analysant les mécanismes par lesquels le salaire est déterminé au-dessus du prix de marché.

A la base de l'analyse se trouvent des considérations alimentaires. D'abord le niveau du salaire détermine la qualité et la quantité de l'alimentation des travailleurs, ensuite le type d'alimentation va déterminer la productivité d'un travailleur donné. Par ce biais, un lien est établi entre la productivité et le niveau du salaire. Plus les salaires sont bas, plus la capacité de

travail des employés est faible, avec pour effet que davantage d'embauches sont nécessaires pour que le salaire soit égal à la productivité marginale. Il serait donc dans l'intérêt de l'employeur de payer un salaire au-dessus de celui du marché pour permettre une production et des profits plus élevés (par le biais d'une productivité plus importante)¹⁰⁰. De plus, ce mécanisme permet d'éviter la baisse des salaires (et donc celle de la productivité) par l'existence d'un surplus de main-d'œuvre.

Plus récemment, d'autres modèles sont venus enrichir ce travail pionnier qui permet de rendre endogène la fixation du salaire en explorant les liens entre ce dernier et la productivité du travailleur. Si Leibenstein utilisait comme lien l'alimentation, les analyses postérieures vont tenter de comprendre la détermination des salaires dans un univers d'information imparfaite. En ce sens, les entreprises vont fixer un niveau de salaire qui correspond à leur besoin productif et qui ne va pas nécessairement coïncider avec le prix d'équilibre 'donné' par le marché. Dans les modèles dualistes d'exode rural, le chômage apparaît comme un phénomène volontaire, soumis à la décision individuelle d'attendre ou pas l'obtention d'un emploi formel. Dans les modèles de salaires d'efficience et d'asymétrie d'information, le chômage est au contraire involontaire en raison de l'existence d'une détermination des salaires à travers des mécanismes internes aux entreprises. Dans cette dernière perspective, le niveau de rémunération dépend plus de la maximisation du profit des entreprises que de la productivité marginale des travailleurs. De cette manière, l'existence de personnes moins qualifiées qui perçoivent de bas salaires ne tire pas les salaires, ni le niveau d'emploi à la baisse. En échange de meilleures rémunérations, les entreprises pourront être assurées d'un certain effort productif de la part de leurs employés ainsi que d'un plus grand attachement et de davantage de loyauté envers leurs objectifs, tout en diminuant les coûts de rotation du personnel. Ces avantages ont été analysés dans plusieurs modèles de salaires d'efficience qu'on verra par la suite.

Stiglitz (1974) intègre les coûts de rotation de la main-d'œuvre aux coûts salariaux des entreprises. En effet, ces dernières ont un prix à payer pour l'embauche des travailleurs, leur formation ou leur licenciement. Elles doivent donc arbitrer entre des rémunérations peu

¹⁰⁰ Avec des bas salaires, l'effort par travailleur est faible et donc sa productivité marginale l'est aussi. Les revenus de l'employeur peuvent être négatifs si les coûts de gestion de la main-d'œuvre sont supérieurs à la production totale. L'inverse est également vrai, car une augmentation de salaire entraîne plus d'efforts de la part de l'employé et donc plus de bénéfices pour l'entreprise. Cela n'est vrai que jusqu'au point où la productivité marginale par tête stagne ou chute.

élevées qui s'accompagnent d'une forte rotation de leurs employés et des coûts afférents, et des niveaux plus élevés qui évitent les dépenses signalées et permettent de fidéliser le personnel embauché. Plus les salaires seront élevés et moins la rotation de la main-d'œuvre sera importante mais, en conséquence, plus le taux de chômage sera important. Ce taux est donc déterminé de manière endogène et influe sur le comportement des travailleurs. Les individus vont arbitrer entre leur salaire actuel et le salaire du marché, compte tenu de la probabilité de trouver un nouvel emploi.

Ces données ne sont pas connues à l'avance par tous les agents et c'est précisément l'asymétrie d'information dans la relation entre employeur et employé, qui permet d'expliquer la fixation d'un salaire d'efficience. Comme dans les modèles principal-agent, l'information est imparfaite et empêche la possibilité de vérifier si la rémunération correspond au niveau de qualification et d'effort du travailleur¹⁰¹. Comme dans les marchés des *lemons* de Akerloff (1970), l'employeur ne connaît pas les caractéristiques ni les capacités réelles des employés potentiels. Le risque de sélection adverse, c'est-à-dire la possibilité que l'entreprise n'embauche pas les travailleurs les plus qualifiés ou les plus productifs, peut être minimisé par des signaux envoyés par les prix qui permettent de dévoiler l'information privée (un travailleur non qualifié perçoit une faible rémunération) ; le risque moral, c'est-à-dire le fait que les employés ne fournissent pas l'effort attendu au moment de leur embauche, peut être réduit par le biais de mécanismes d'incitation, inclus par exemple dans les clauses du contrat. La solution la plus répandue, pour que les travailleurs respectent leurs engagements, est la fixation de salaires élevés. Shapiro et Stiglitz (1984) analysent cette situation en partant du constat qu'il est plus coûteux pour les entreprises de mettre en place des mécanismes de surveillance de l'effort fourni par les travailleurs. De cette façon, la mise en place d'un salaire d'efficience fait que, pour les travailleurs, le coût individuel qu'il y a à quitter un emploi devient plus important. L'existence de chômage involontaire incite les travailleurs à rester dans leur poste et à fournir un effort convenable. Notons que si l'offre de travail est abondante et faiblement qualifiée, les coûts de rotation de la main-d'œuvre sont en conséquence peu élevés. Les entreprises pourront ainsi payer des bas salaires et réduire leurs coûts de production. Toutefois, cette analyse perd de sa pertinence dans le cas où les entreprises ont

¹⁰¹ Les modèles « principal-agent » étudient les relations entre deux agents ainsi que leurs choix rationnels, dans un cadre où l'information n'est pas équitablement disponible pour chacun. Ces modèles cherchent donc à comprendre comment les contrats signés entre les parties permettent de limiter les pertes potentielles liées à l'information imparfaite.

besoin de fixer certains travailleurs, soit parce que les travailleurs qualifiés sont rares, soit parce que leur métier requiert une formation particulière en interne.

Bulow et Summers (1986) envisagent l'existence d'un marché dual, avec un segment qui fonctionne de façon concurrentielle et un autre où des salaires d'efficience permettent de contrôler l'effort fourni par les travailleurs. Dans ce schéma, on retrouve à la fois du chômage d'origine volontaire - dans le cas de travailleurs qui préfèrent attendre de trouver un emploi sur le marché primaire que de travailler sur le marché secondaire (ceci permet d'envoyer un signal sur leur productivité aux employeurs), et du chômage d'origine involontaire, dû au niveau de salaire fixé au-dessus de l'équilibre dans le secteur primaire. Dans le cas des pays en développement, le raisonnement a été appliqué à l'identique, par exemple, par Esfahani et Salehi-Isfahani (1989), qui lient le niveau des salaires au contrôle de l'effort fourni par les travailleurs. Les possibilités d'observation varient selon les caractéristiques de l'entreprise (taille, technologie et type de propriété du capital) et sont plus faibles dans le cas des entreprises du secteur formel. Le contrôle est au contraire plus aisé dans les entreprises informelles, où il n'est donc pas nécessaire de payer des salaires d'efficience. Ce phénomène explique la fixation du salaire au-delà de son niveau d'équilibre et, par ce biais, l'émergence d'une structure duale avec des différences salariales.

Les travaux passés en revue dans cette partie initiale sont guidés par la rationalité individuelle et l'allocation efficiente des ressources. Influencés par les premières analyses de l'économie du développement qui distinguait l'existence de marchés différenciés du travail, les travaux mentionnés cherchaient à expliquer, du point de vue microéconomique, le fonctionnement du marché du travail à partir d'hypothèses de rationalité et de maximisation de l'utilité. De cette façon, ils permettaient de comprendre l'existence de plusieurs secteurs, un différentiel de salaires, les migrations intersectorielles et l'émergence du chômage entre eux. Bien qu'initialement considérée comme exogène, la demande de travail fut ensuite rendue endogène pour expliquer la fixation des salaires à l'intérieur des entreprises. Nous voudrions pour finir cette première partie mentionner les tests effectués dans des travaux néoclassiques pour prouver (ou réfuter) l'existence d'un marché du travail segmenté.

Tests de segmentation

On retrouve ainsi de nombreuses études empiriques qui font appel à la méthodologie néoclassique pour tester l'existence de marchés du travail segmentés en s'appuyant sur les hypothèses de la théorie du capital humain, qui mettent en relation l'investissement en éducation, la productivité du travail et le niveau de rémunération. La preuve d'un marché du travail segmenté réside dans la démonstration d'un effet inopérant dans un des segments du capital humain sur la rémunération. Des régressions de salaires sont donc utilisées pour repérer les facteurs qui ont une incidence sur leur détermination. Le premier pas de cette méthodologie consiste à prédéterminer (*a priori*) une structure duale ou multisectorielle au niveau de l'industrie ou des emplois. Des différences entre les coefficients des variables indépendantes dans chacune des équations indiquerait une structure segmentée du marché, et en particulier que le capital humain est rémunéré de façon différente selon le secteur d'emploi. Nous montrerons la méthodologie et les conclusions de certains travaux qui ont étudiés le marché du travail en Colombie.

Une étude de Bourguignon (1979) qui effectue ce type d'exercice avec un échantillon de près de 5000 salariés, en délimitant le secteur formel et informel selon la taille des entreprises. Dans sa régression, le salaire est expliqué par les années d'études, les années d'expérience et le nombre d'heures travaillées ; une variable *dummy* supplémentaire représente le secteur d'emploi. Les résultats montrent un différentiel de rémunération intersectoriel en faveur des emplois formels (la variable *dummy* prend une valeur positive (0,123) et significative). L'auteur conclut ainsi qu'il existe un faible degré de segmentation, qui conduit à une rémunération différenciée du capital humain en fonction du secteur d'emploi. En d'autres termes, l'appartenance au secteur formel a une incidence plus importante sur le salaire par rapport à l'autre secteur.

A partir des données de travailleurs salariés à Bogota, Fields (1990) arrive à une conclusion similaire¹⁰². Les variables explicatives du salaire utilisées sont le niveau d'éducation, l'âge, l'industrie et le type d'occupation. Une première régression exclut ces deux dernières variables et trouve de façon significative un effet positif de l'âge et des études sur le revenu. Ce dernier est d'autant plus important que le niveau d'éducation augmente : le coefficient d'études universitaires est 5 fois plus important que celui d'études primaires. L'inclusion des caractéristiques des emplois change très peu les résultats, les coefficients des

¹⁰² L'échantillon de 44000 observations est tiré du recensement de la population de 1973.

différentes industries et occupations ont un effet peu considérable et souvent peu significatif. Il conclut que si la segmentation est définie selon l'appartenance à un secteur d'emploi, censé avoir un effet différencié sur le revenu pour des individus similaires, l'évidence d'un marché du travail segmenté est faible. D'autre part, en gardant les mêmes variables explicatives, il effectue des régressions selon le genre, comme moyen de délimiter les segments sur le marché du travail à partir d'une variable exogène (« inaltérable dans la recherche d'un statut économique plus important »). En raison d'une rémunération différenciée pour les hommes et les femmes dans le secteur moderne, il approuve l'existence de segmentation selon cette variable.

Une autre étude de Bourguignon (1983) étudie le rôle de l'éducation sur le marché du travail à Bogota. Ses résultats confirment la pertinence de la théorie du capital humain dans tous les segments du marché du travail. Selon lui, les salaires du secteur informel, définis selon la taille des entreprises et l'auto-emploi, et ceux du secteur formel, composé de grandes entreprises, sont le reflet des rendements de l'éducation et sont fixés de façon compétitive. Bourguignon valide l'hypothèse d'égalité entre la rémunération et la productivité des travailleurs dans l'ensemble du marché du travail. Cependant un différentiel de salaire persiste de l'ordre de 20% qui ne proviennent pas de l'âge ni des années de formation : il s'agit donc, selon cet auteur, de variations dues à des variables non observées liées au capital humain.

Uribe *et al.* (2006) associent ces facteurs non expliqués aux économies d'échelle qui augmentent avec la taille des entreprises. Dans leurs régressions de salaires, ils incluent, en plus des variables traditionnelles (années d'études, expérience, sexe), des variables *dummies* correspondant à la taille de l'entreprise (quantité de travailleurs). Ces dernières sont liées au niveau technologique des unités productives, à leur visibilité légale et à la possibilité de contrôler une certaine part du marché. Les salaires augmentent selon le nombre de travailleurs embauchés liant ainsi le facteur technologique au différentiel de salaire. Dans les deux secteurs, les entreprises plus grandes payent des salaires plus importants. Grâce à une complémentarité entre le capital humain et le capital physique les plus grandes unités ont des bénéfices plus importants et offrent des rémunérations plus élevées. Par ailleurs, selon eux, la technologie contribue à la segmentation du travail, car elle freine la mobilité intersectorielle, du fait que les travailleurs sans possibilité d'accumuler du capital physique ou humain ont une moindre possibilité d'accéder aux secteurs plus productifs.

Ces quatre travaux sont représentatifs de la façon dont la segmentation est analysée d'un point de vue néoclassique. Ils procèdent en effet à l'inclusion des structures du marché du travail à travers des variables qui tiennent compte de la taille des entreprises ou de l'existence de différents secteurs et qui sont censées agir sur la rémunération individuelle. Cependant, ces approches en disent peu sur les facteurs qui influencent les stratégies mises en œuvre par les entreprises dans la gestion des ressources humaines, et sur leurs conséquences respectives sur les formes d'emploi et la structuration du marché du travail (outre les différences salariales).

Influencées par des analyses antérieures comme celle de Kerr ou Dunlop, vues en introduction, les théories de la segmentation ont proposé une alternative à l'approche néoclassique. Nous les présentons par la suite, suivies des différentes approches sur le travail informel, avec lesquelles nous établirons un parallèle. Cela nous permet d'étudier les relations d'emploi sans se limiter ni aux choix individuels, ni à la recherche du profit maximal, mais en considérant les structures et le cadre institutionnel dans lesquels agissent les acteurs sociaux ainsi que les facteurs internes et externes qui les influencent.

II. L'analyse institutionnelle du marché du travail

A. Premières générations sur la segmentation

L'enjeu derrière la comparaison entre les analyses institutionnelles dans les pays industrialisés (analyse de la segmentation) et les pays en développement (analyse de l'informalité), lesquelles étudient dans chaque cadre des marchés du travail duaux, est de connaître leur proximité et leur complémentarité dans l'optique d'enrichir l'analyse du marché du travail. Nous cherchons à montrer dans cette partie que même si les approches sur l'informalité ont l'avantage d'étudier le marché du travail à partir du point de vue des pays en développement, les discontinuités qui caractérisent ces économies peuvent être également comprises à travers les apports des théories sur la segmentation du travail, utilisées dans le cas des pays développés. Ces dernières ont l'avantage de considérer l'organisation interne de la production et donnent un rôle central à la demande de travail. De cette manière nous verrons qu'il est possible de tracer un parallèle entre ces deux types d'analyse, qui partagent

des points communs, mais exhibent aussi des limitations similaires. C'est pour ces raisons qu'à travers les apports l'IWPLMS, nous cherchons à enrichir les travaux précédents par une vision plus dynamique et multidimensionnelle. La grille d'analyse construite par la prise en compte conjointe de ces approches peut être appliquée aux pays en développement à condition de tenir compte de ces caractéristiques structurelles, d'où l'utilisation de la théorie de la dépendance dans la troisième partie du chapitre.

Bien que non mentionnés dans l'analyse du dualisme dans les pays développés, les termes qui font référence à l'existence d'un secteur principal autour duquel gravite un deuxième secteur, sont proches de ce que l'on observe dans les pays en développement. Qu'il s'agisse du couple centre-périphérie ou encore de la référence à un secteur monopolistique et à secteur concurrentiel, le contraste entre les deux secteurs est posé dans les deux contextes et, plus important, on retrouve des caractéristiques similaires concernant chacun d'eux.

Le centre concentre des entreprises possédant une certaine échelle de production et un degré d'organisation plus complexe. L'accès à des technologies et à des financements leur permet de bénéficier d'économies d'échelle qui se traduisent par un pouvoir de marché plus important. Intensives en capital, ces entreprises tendent plutôt à réaliser des embauches possédant un profil supérieur. Dans la périphérie, les entreprises sont au contraire soumises à la concurrence de marché, ont une taille plus réduite que ce soit en termes de capacité productive ou d'organisation de leur production. Cela se reflète également dans le type de ressources humaines utilisées et dans une production reposant davantage sur le facteur travail¹⁰³.

La proximité dans la terminologie utilisée doit être nuancée et enrichie pour éviter des rapprochements erronés, compte tenu des divergences entre les contextes étudiés. Piore et Berger (1980) signalent que « le 'dualisme', censé caractériser le sous-développement devient un point de ressemblance et non pas une différence distinctive »¹⁰⁴. Ces auteurs arrivent à faire ce rapprochement à travers une critique de l'appareil théorique néoclassique qu'ils considèrent erroné, puisque l'individu rationnel qui maximise son utilité agit dans un univers qui tend à l'homogénéité et la continuité. Ils considèrent, au contraire, que la société

¹⁰³ La question de la légalité est plus délicate car elle renferme des questions liées à l'informalité qui est une problématique caractéristique des PED, bien que non absente des pays développés.

¹⁰⁴ Berger et Piore (1980), pp. 2-3.

est composée de plusieurs segments qualitativement différents qui la rendent hétérogène et discontinue. En effet, elle est formée « d'ensembles cohérents qui dérivent leur unité de la consistance de leur organisation, de leurs règles internes et de la stabilité de leurs relations avec les autres parties de la société »¹⁰⁵. Ces ensembles cohérents peuvent correspondre, par exemple, aux marchés de travail internes. L'analyse de ces formes institutionnelles nous permet d'avancer dans la mise en parallèle entre les théories dualistes de la segmentation et l'analyse de l'informalité dans les PED.

Dans les années 1970, les travaux de Doeringer et Piore s'éloignent de la théorie dominante en proposant une analyse alternative où les transactions marchandes sont un facteur d'allocation de la main-d'œuvre parmi d'autres (Gazier 1992). Ils mettent en exergue l'émergence endogène de la segmentation par l'établissement de marchés internes au sein des entreprises, c'est-à-dire « d'unités administratives, telles qu'un établissement industriel, dans lesquelles le coût et l'allocation de la main-d'œuvre sont gouvernés par un ensemble de règles et de procédures administratives »¹⁰⁶.

Les entreprises tendent à fidéliser leurs employés quand la formation « sur le tas » est possible et qu'il existe des habitudes et des spécificités de qualifications propres à l'entreprise. Dans ces deux situations une rotation des travailleurs trop importante se traduit par des coûts du travail trop élevés. Non seulement il faudra investir dans la formation des nouveaux travailleurs mais aussi risquer de perdre des ressources investies dans la formation de ceux qui partent. De plus, compte tenu du délai d'adaptation des travailleurs aux besoins de l'entreprise, l'efficacité productive risque d'être affectée. Piore s'appuie sur le travail de Oi (1962), qui remet en cause le caractère variable du facteur travail dans la théorie néoclassique et explore les conséquences sur le marché du travail d'une main-d'œuvre possédant, à court terme, un certain degré de fixité dans l'entreprise¹⁰⁷. L'investissement en formation transforme donc un travailleur en un facteur quasi fixe - ou en quasi-capital Piore (1978) - avec une productivité accrue et une plus grande complémentarité avec les autres facteurs de production.

¹⁰⁵ Berger et Piore (1980), p. 2.

¹⁰⁶ Doeringer et Piore (1971), p. 2.

¹⁰⁷ « Un facteur quasi fixe est celui qui a un coût total d'embauche partiellement variable et partiellement fixe. Dans le modèle classique de court terme, tous les facteurs sont classés comme étant variables ou fixes. Cependant, chaque facteur peut avoir un degré variable de fixité le long d'un continuum plutôt qu'être situé à l'un des extrêmes ». Oi (1962), p. 539.

La mise en place d'un marché interne poursuit donc ces objectifs et explique la stabilité dans le temps de certains postes de travail ainsi que leur rémunération relativement plus élevée. L'internalisation de la main-d'œuvre dépend de la technologie utilisée : elle constitue en effet un déterminant de la demande de travail puisqu'elle spécifie le type de compétences requises. Mais en amont, c'est la stabilité de la demande qui constitue également un facteur crucial dans la décision d'internalisation. De cette façon, les relations établies vont dans le sens où l'incertitude sur le marché des biens décide quelles technologies sont utilisées et en conséquence quelles sont les qualifications requises (Petit, 2001). Pour cette raison, l'instabilité de la demande devient décisive dans l'émergence d'un marché interne, (Piore 1978, Berger et Piore 1980).

En ce sens, Piore (1980) distingue entre la vision minimaliste de la segmentation et une vision plus large qui intègre les conséquences de l'industrialisation sur le marché du travail. Dans la première, l'accent est mis sur la gestion des relations de travail. La façon dont est gérée l'incertitude économique est à l'origine de l'émergence d'un schéma dual qui sépare un marché primaire d'un marché secondaire. Les différences entre les deux reposent sur la qualité des emplois et les caractéristiques des travailleurs. Dans la vision plus globale la production est séparée en deux composants, l'un plus stable que l'autre, en fonction du processus de division de la main-d'œuvre, liée à l'évolution technologique.

Dans la partie stable, la division du travail est plus extensive, tandis que dans la partie instable il existe une moindre spécialisation qui permet de réorienter la production en cas de fluctuations de la demande. La différence entre les segments sur le marché du travail que ce processus génère est liée à « la façon dont les personnes apprennent et, par la suite, comprennent le travail qu'elles effectuent ». Le marché primaire est divisé en deux ensembles, l'un où l'apprentissage se fait par la répétition des tâches dans le cadre d'un travail concret, l'autre où le travail est plus abstrait et regroupe des activités managériales. Sur le marché secondaire, les tâches effectuées échappent à toute compréhension de la part des individus, freinant l'initiative individuelle (Piore 1980).

Ces discontinuités dans la sphère de production sont donc associées à celles qui émergent sur le marché du travail. Elles sont la conséquence de la séparation de la production en deux composantes pour limiter l'incertitude qui affecte les sociétés industrielles, mais aussi de la protection que recherchent des groupes sociaux contre l'instabilité. De cette façon, les grandes entreprises possédant des marchés internes vont s'occuper de la partie stable de la

demande, tandis que les plus petites qui recrutent sur le marché externe prennent en charge la partie de la demande connaissant une plus grande fluctuation.

Bien que Piore explique les caractéristiques et les logiques dominantes au sein des marchés internes, très peu d'espace est dédié au fonctionnement des marchés externes. En effet, les marchés internes se caractérisent par l'existence de conditions de travail favorables. Les rémunérations ne sont pas déterminées en fonction du prix du marché mais selon des « règles et des procédures administratives » régulant chaque poste de travail. Le personnel suit une carrière ascendante grâce à des mécanismes de promotion liés à l'ancienneté et à l'expérience acquise dans leur poste. Même s'il peut avoir un certain degré de mobilité, il s'agit surtout d'une progression positive vers de meilleurs emplois, surtout dans la partie supérieure du marché interne (Piore 1975). Pour accéder à ces postes, un système de *ports d'entrée* est mis en place à la base de l'organigramme de l'entreprise. D'un côté, ce mécanisme protège les emplois des personnes qui ont un poste sur le marché interne, d'un autre côté, il met en situation de concurrence celles qui se trouvent sur le marché externe et cherchent à rentrer par un de ces *ports* (Piore 1971)¹⁰⁸.

Par opposition, les marchés externes se caractérisent par l'absence de normes régissant leur mode de fonctionnement. Les salaires se fixent donc en fonction de l'évolution du marché qui est supposé soumis à la concurrence parfaite du schéma néoclassique. Ce marché concentre une majorité d'emplois précaires, mal payés et instables. La mobilité est importante, mais à la différence des marchés internes, elle n'est pas ascendante, au contraire les chaînes de mobilité suivent ici une progression aléatoire. Les personnes ne sont pas nécessairement rémunérées en fonction de leurs capacités et expérience, ce qui par ailleurs met en échec la théorie du capital humain sur ce segment du marché du travail. Cela crée une situation qui s'auto-entretient dans le sens où les caractéristiques négatives des emplois du marché externe vont se refléter dans les comportements des employés, plus enclins à adopter de mauvaises habitudes de travail en termes d'assiduité, compromis, etc. Cette situation comprise comme un *feedback* négatif constitue, comme l'existence de *ports d'entrée*, une barrière à la mobilité car elle diminue les possibilités d'un travailleur du marché externe de se faire embaucher dans un marché interne. C'est également pour Taubman et Wachter (1986)

¹⁰⁸ Selon Piore (1971), le passage d'un marché externe à un marché interne se fait « à un certain niveau des classifications de postes qui constitue des ports d'entrée/sortie du marché interne. Les autres postes du marché interne sont pourvus par promotion ou transfert des travailleurs déjà présents. Par conséquent ces emplois sont à l'abri de l'influence des forces concurrentielles sur le marché externe ». p. 2.

un mécanisme d'allocation des travailleurs entre les différents secteurs, dans le sens où : « les emplois à bas salaires 'adaptent' les travailleurs initialement bloqués dans ce secteur (secondaire) aux compétences et aux comportements que requièrent ces emplois »¹⁰⁹.

Les radicaux états-uniens d'inspiration marxiste, tels que Edwards, Reich et Gordon, proposent une explication alternative de la segmentation du marché du travail. Ils considèrent nécessaire de prendre en compte le processus économique dans son ensemble. De cette façon, le développement de la production capitaliste et ses liens avec les relations sociales de production sont mis en relief : « le comportement sur le marché du travail (sphère de circulation) reflète le processus plus fondamental de la production elle-même (sphère de production) » (Edwards *et al.*, 1975). La segmentation se manifeste dans le processus historique d'avènement du capitalisme monopolistique. L'émergence d'une structure industrielle duale, dominée par des firmes oligopolistiques, conduit à un marché du travail dual, les employeurs ayant tout intérêt à diviser leurs employés pour éviter la cohésion et les revendications d'un mouvement ouvrier uni.

Cette interprétation de la segmentation s'appuie sur l'analyse historique des changements dans l'organisation du processus productif, qui est mise en relation avec les formes d'intégration de la main-d'œuvre. Le développement du capitalisme et de la structure d'accumulation sont mis en perspective pour comprendre les moyens selon lesquels le capitaliste cherche à contrôler le facteur travail. Dans le cas des Etats-Unis, Edwards, Reich et Gordon identifient d'abord une étape de prolétarianisation tout au long du XIX^e siècle, pendant laquelle a lieu une intégration progressive de la main d'œuvre disponible. L'offre de travail reste très hétérogène et empêche d'exercer un contrôle de la production. Ce contrôle est rendu possible lors de la deuxième étape d'homogénéisation qui dure jusqu'à la moitié du XX^e siècle. Au cours de cette phase, contrôler le processus productif devient plus plausible dans la mesure où la production se fait à une plus grande échelle et de manière mécanisée au sein de grandes unités. Mais cette tentative se heurte à des demandes croissantes des collectifs de travail qui s'opposent aux normes et aux rythmes de production imposés. Face à cette résistance dans le contexte de la consolidation d'une phase de production monopolistique, les employeurs vont chercher à segmenter la main-d'œuvre grâce à diverses stratégies. D'abord par la cooptation des syndicats ou par des mécanismes visant à briser leur unité. Ensuite par

¹⁰⁹ Taubman et Wachter (1986), p. 1192.

l'émergence de compromis avec les travailleurs qui se consolident après la deuxième guerre mondiale. Ces derniers permettent un gain de contrôle de la production de la part des employeurs et une diminution du conflit entre le capital et le travail.

C'est ainsi que se mettent en place quatre processus de segmentation. Le premier crée une division entre un marché primaire, qui sécurise la main-d'œuvre le long de carrières stables et ascensionnelles, et un marché secondaire marqué par des conditions d'emploi précaires, instables et faiblement rémunérées. Un deuxième processus découle d'une division à l'intérieur du segment primaire, avec des travailleurs plus autonomes et indépendants d'un côté, et un autre groupe davantage subordonné aux normes et à la discipline imposée par l'entreprise. Enfin, deux autres processus de segmentation découlent des différences raciales et de genre, dont les employeurs se servent également pour diviser les travailleurs.

Si Doeringer et Piore proposent une analyse axée sur la technologie et l'instabilité de la demande, l'interprétation des radicaux sur la segmentation s'éloigne de ces considérations et se centre sur les stratégies des employeurs pour contrôler le processus de travail. Pour Fine (1998), mis à part le fait que ces derniers se réfèrent au conflit au sein de la production, il existe peu de différences entre eux, puisque dans les deux cas on retrouve une hiérarchie établie au sein d'une structure duale marquée par l'existence de marchés internes. Nous reviendrons dans la troisième partie sur d'autres critiques adressées à ces analyses de la segmentation en vue d'introduire une approche plus complexe et multidimensionnelle. Nous proposons avant un parallèle avec les études sur l'informalité menées dans les économies en développement.

B. L'analyse de l'informalité

Lorsqu'on aborde les problématiques des pays en développement, la question de l'économie informelle est tout de suite évoquée comme une cause mais aussi comme une conséquence du sous-développement. Ce phénomène a fait l'objet de nombreuses controverses pour comprendre ses origines et son mode de fonctionnement, dans un premier temps, puis par rapport aux politiques à mettre en œuvre pour y faire face. La question que nous nous posons ici est de savoir quel parallèle peut être établi entre les différentes approches de l'informalité dans les PED et cette première analyse de la segmentation. Une première réponse consiste à dire que, dans les deux cas, on s'éloigne des analyses

néoclassiques vues dans la première partie. En effet, il n'y a pas de réflexion en termes d'équilibre de marché ou de rationalité individuelle, car d'autres considérations, de type structurel, sont prises en compte. Pour voir d'autres points communs possibles, nous présenterons par la suite différentes interprétations de l'informalité.

Il s'agit d'un concept rendu diffus par l'hétérogénéité des formes de production et des relations de travail qui le composent. C'est d'ailleurs un phénomène difficilement mesurable à cause de son caractère souterrain ; tout repérage et comptabilisation pose problème car les frontières qui le séparent des activités formelles sont peu claires. Que l'on parle de secteur, d'économie ou d'activité informelle, le concept est problématique par ces multiples acceptions¹¹⁰. Cela est d'autant plus vrai que les interprétations sur son émergence s'opposent et/ou se chevauchent selon les paramètres inclus dans la définition. A chaque approche correspond d'ailleurs une recommandation en termes de politique publique particulière dont le degré d'opérationnalité varie.

L'analyse diffère selon qu'on considère l'informalité comme un point de démarcation au sein du système productif ou comme une caractéristique du marché du travail (Moser 1994). Dans le premier cas le caractère informel réside dans les particularités des unités productives, dans le deuxième, il s'agit du niveau de protection légale dont bénéficient les travailleurs. En tout état de cause, l'informalité suppose une dualité qui oppose le formel à l'informel ; une approche segmentée a toujours été de mise, que ce soit vis-à-vis du développement d'activités économiques en dehors de normes institutionnalisées, des différences par rapport aux caractéristiques organisationnelles, aux formes de production des entreprises ou aux formes d'emploi.

Une première analyse de l'informalité a été celle développée par H. de Soto (1994, 2000). En se basant sur le cas péruvien, cet auteur assimile l'économie informelle à un « autre sentier », c'est à dire à un univers susceptible de permettre le développement des économies moins avancées¹¹¹. Derrière l'image d'une vision qui intègre des facteurs politiques, car est

¹¹⁰ Lautier (1994) rejette la référence à un « secteur » informel. La perméabilité de la ligne qui sépare ces deux types d'économies ainsi que l'existence de plusieurs segments en constante interaction avec l'économie formelle nous poussent à privilégier le terme « d'activités à dominante informelle » ou « d'économie informelle », plutôt que celui de secteur.

¹¹¹ Le titre de son livre, *L'Autre sentier* fait référence à une alternative face à l'action armée menée par la guérilla d'extrême gauche du Pérou, le Sentier lumineux. Le potentiel économique de l'économie informelle serait au cœur de cette alternative.

pris en compte le rôle des institutions dans le développement des activités informelles, la proximité avec la logique néoclassique, présentée auparavant et qui explique la segmentation urbaine dans les pays en développement par l'existence de salaires supérieurs à l'équilibre du marché, est grande. En effet, dans cette approche dite légaliste, l'Etat est tenu responsable à travers des lois de toute sorte de l'émergence de l'économie informelle. Celle-ci est perçue comme un espace beaucoup plus flexible, à l'abri d'une normativité lourde et coûteuse. Pour échapper aux rigidités du secteur formel, des individus font des choix rationnels qui les conduisent à préférer l'informalité¹¹². Se construit de cette façon une image segmentée de l'économie sans que des liens soient établis entre les deux secteurs¹¹³.

Le succès connu par cette analyse découle de la simplicité des hypothèses qui la soutiennent et des solutions qu'elle propose. Le retrait de l'Etat couplé à la formalisation des biens informels devrait permettre le libre jeu du marché et la mise en place d'un capitalisme plus compétitif¹¹⁴. Avec une moindre intervention publique, les entrepreneurs informels pourraient accroître leur productivité et devenir ainsi des moteurs de croissance, ce qui idéalise leurs capacités de production et leur rationalité¹¹⁵.

De nombreuses critiques ont été adressées à la précédente analyse. H. Lopez (1989) prévient des dangers d'une argumentation qui « par un glissement de sens » assimile l'existence d'une lourde normativité bureaucratique à l'existence du Droit et donc à l'existence de l'Etat. Ce moyen subtil de délégitimer ce dernier et de surligner le potentiel de l'économie informelle est donc présenté comme le seul moyen d'établir une démocratie et une économie de marché authentiques.

¹¹² « La meilleure explication de l'informalité réside dans le droit. Le choix entre travail légal et travail informel, loin de s'imposer à chacun en fonction de ses caractéristiques propres, apparaît comme une opération rationnelle visant à déterminer les coûts et les bénéfices relatifs des systèmes de droits existants pour en faire le cadre d'une activité économique ». De Soto (1994), p. 152. Comme dans les modèles de migration rurale-urbaine l'individu fait le choix du secteur le plus avantageux.

¹¹³ De Soto semble opposer les activités informelles et celles qui sont régulées par l'Etat. Il y aurait même une espèce d'antagonisme entre les deux : l'économie informelle pourrait croître au détriment du secteur protégé par l'Etat.

¹¹⁴ Dans la pratique, les formes de production informelles font face à de nombreuses contraintes qui ne se limitent pas à l'aspect légal, mais qui passent aussi par le manque de technologie, de savoir-faire, de capacité organisationnelle. On oublie d'ailleurs le rôle que l'Etat peut avoir en tant que « développeur », comme ce fut le cas pendant l'industrialisation par la substitution d'importation en Amérique latine ou, plus récemment, dans les stratégies d'exportations des pays d'Asie du Sud Est.

¹¹⁵ Dans un livre postérieur, de Soto (1994) prône l'octroi de droits de propriété et de crédit pour valoriser les stratégies de création de revenu et d'épargne propres aux « informels ».

D'autre part, de Soto traite le secteur informel comme un ensemble homogène (productions à petite échelle de faible technologie). Cependant, il existe des capacités différentes au sein de cet ensemble : certaines activités ont un potentiel de croissance alors que d'autres s'exercent strictement dans une logique de subsistance. Entre ces deux points, toutes les combinaisons d'activités plus ou moins informelles sont possibles. En plus, ce type de production se fait selon des conditions de travail qui relèvent de l'exploitation, ce qui constitue le principal avantage pour les employeurs. Les favoriser revient donc à maintenir et à soutenir un type de relation de travail basé sur l'exploitation (Portes 1995).

Enfin, une des recommandations de de Soto est de diminuer les entraves subies par les activités informelles. Rakowsky (1994), se demande qui seraient les véritables bénéficiaires du retrait de l'Etat préconisé par de Soto. L'abaissement des contraintes du point de vue légal et une flexibilité accrue bénéficient d'habitude aux grandes et moyennes entreprises formelles avant tout. Ces normes sont un fardeau pour ces dernières qui doivent payer les cotisations pour leurs employés, ou respecter certaines conditions de travail contraignantes. Elles pourront donc être plus compétitives et produire à moindre coût. Cela ne peut donc qu'augmenter la concurrence à laquelle font face les « entreprises » informelles, qui tirent profit de leur capacité à contourner la régulation en place. La déréglementation diminuerait donc les profits qui peuvent être tirés de certains marchés.

L'intérêt de l'approche légaliste réside dans la place qu'elle donne aux institutions et aux normes, bien qu'elle s'éloigne peu de l'économicisme néoclassique. Pour cette raison, nous nous concentrerons sur d'autres interprétations qui tiennent compte des caractéristiques structurelles des économies et des rapports de forces entre les acteurs sociaux. Cette approche contraste avec celle du Bureau international du travail, qui centre son analyse sur les caractéristiques des entreprises.

Les analyses du BIT ainsi que l'approche structuraliste sont du plus grand intérêt pour nous et, comme nous le verrons par la suite, présentent plusieurs points communs. Dans les deux cas le segment informel du marché du travail concentre des emplois moins rémunérés, peu stables et peu protégés. Il y a, également, une prise en compte des spécificités des économies en développement pour comprendre le phénomène d'informalité. Enfin, les deux approches trouvent une correspondance entre la structure productive et le type d'emploi (qui est généralement occupé par une catégorie particulière de travailleurs).

L'interprétation donnée au phénomène de l'informalité par le Bureau international du travail et plus particulièrement par le PREALC est une approche explicitement dualiste qui vient donc s'ajouter à d'autres interprétations qui établissent une dichotomie entre les secteurs formels et informels. Les travaux de Keith Hart du BIT (1975) sur le marché du travail au Kenya sont les premiers à utiliser le terme de secteur informel. La définition qu'il propose s'appuie sur la dichotomie entre les travailleurs salariés et les travailleurs indépendants ou auto-employés. Les premiers constituent le secteur formel et travaillent soit dans le secteur privé, soit dans le public, ou bien reçoivent des transferts d'assurance. Les seconds exercent une activité considérée comme informelle car certaines lois ne sont pas respectées. Malgré la mise en valeur du caractère marginal de l'informalité dans son rapport, Hart souligne le dynamisme de ces activités. Toutefois, ce point ne va pas être pris en compte dans les analyses du BIT qui suivront. Seule la dichotomie entre le secteur formel et informel sera conservée, dans l'optique d'étudier les travailleurs pauvres des économies du Tiers monde (Portes, 1995).

L'informalité concerne donc les activités marginales et de subsistance ; la définition du BIT/PREALC différencie donc les deux secteurs par rapport aux caractéristiques des entreprises pour ce qui est de leur taille, du type de main-d'œuvre et de production. Le secteur informel contient des unités de production à petite échelle avec une déclaration partielle ou inexistante de leur activité auprès des autorités. Il existe peu de barrières à l'entrée et, dans la production, il y a une faible utilisation des technologies, un faible investissement en capital et une faible productivité (Moser 1994). A cet égard, il est important de souligner que l'absence de barrières à l'entrée est remise en cause par plusieurs auteurs (Lautier 1994, Moser 1994, Portes 1995). Même si le capital requis pour exercer une activité informelle est faible, cela constitue un vrai défi pour beaucoup, sans oublier l'existence d'autres types de barrières liées à l'appartenance religieuse, ethnique ou régionale. D'autres études montrent aussi que les revenus des travailleurs informels sont souvent plus élevés ou peu différents de ceux des employés salariés de l'emploi formel. En outre, l'analyse de la mobilité dans le cycle de vie des travailleurs informels -qui passent d'un travail formel à l'informalité en créant leur propre entreprise ou activité informelle- relativise le fait qu'il y a un manque de capital, de savoir-faire et d'expertise dans ce secteur (Lopez 1989).

Dans tous les cas, les entreprises informelles sont considérées comme appartenant à un secteur désavantagé dans le cadre d'un marché du travail segmenté. Les raisons de cette segmentation résident dans le mode particulier de développement et les caractéristiques

structurelles de ces économies. Tokman (1982) constate qu'en Amérique latine, un grand pourcentage de la main-d'œuvre travaille dans des activités informelles faiblement productives concentrées dans le secteur tertiaire. Par contre, aux Etats-Unis, le travail informel se concentre dans l'industrie et le différentiel de productivité existant disparaît entre 1870 et 1920. Ce différentiel s'explique, en premier lieu, à l'industrialisation tardive des ces pays qui ont profité de technologies déjà existantes affectant la capacité de l'industrie à créer des emplois. Ce facteur s'ajoute au surplus de main-d'œuvre et à l'inégale distribution de la richesse qui empêche les individus de se doter d'un capital leur permettant de se consacrer à des activités plus productives. De cette manière s'explique la multiplicité de formes de travail atypiques, ne respectant que partiellement la loi, marginales, peu productives et sans liaison dynamique avec le secteur moderne. Notons que la coupure entre deux secteurs n'est pas si nette et il est donc préférable de se référer à un *continuum* entre le formel et l'informel (Tokman 1991).

Sous cette approche, une correspondance est établie entre les formes productives et le type d'emplois. Ainsi, les auto-employés – en excluant les professions libérales et les techniciens –, les travailleurs familiaux non rémunérés et les travailleurs domestiques, font partie du secteur informel. Rakowsky (1994) identifie deux strates au sein de ce dernier : d'une part, les stratégies de survie mises en œuvre par les pauvres permanents, d'autre part, celles qui viennent d'individus touchés transitoirement par la pauvreté. Une troisième catégorie, contenant une minorité des informels, est aussi prise en compte : elle correspond aux activités ayant un certain potentiel de croissance. Les premières catégories concernent donc des travailleurs marginaux ayant généralement moins d'expérience, une moindre formation (pour la plupart acquise en dehors du système formel d'éducation) et ne disposant d'aucun capital.

L'approche du BIT a évolué dans le temps, passant de l'image d'un secteur informel à celle d'une économie informelle. Hussmans (2004) retrace les changements intervenus dans le temps. Dans le but d'inclure le secteur informel dans les statistiques nationales, la 15^e Conférence Internationale des Statisticiens du Travail (CIST) construit, en 1993, une définition fondée exclusivement sur les caractéristiques des entreprises. Cela posait des problèmes en termes de repérage statistique de personnes ne se considérant pas comme employées ou étant à la limite entre l'emploi subordonné et le travail indépendant et de celles qui subissaient un processus d'informalisation par le biais de formes de travail atypiques ou

précaires. Pour ces raisons la définition va être élargie et se référer non seulement à un secteur, mais aussi à l'économie informelle comprise en fonction du non respect des dispositions légales. La 17^e CIST va donc définir l'informalité à la fois selon les caractéristiques des unités de production, mais aussi selon ces des postes de travail.

Par ce biais, l'interprétation donnée du phénomène devient plus ample car elle ne circonscrit pas l'informalité à un type de production marginale, au contraire, même au sein des formes de production formelles, il peut avoir des figures considérées comme informelles. Nous avons vu que, dans l'approche légaliste, les institutions et les normes sont à la base de l'émergence de l'informalité, au contraire, dans les premiers travaux du BIT/PREALC elles exercent une certaine influence mais ne sont pas une cause centrale. Le fait de négliger l'impact des institutions pouvait en effet avoir des conséquences sur la mesure du phénomène, conduisant à une mauvaise estimation de la quantité « d'informels » dans l'économie, en raison de l'absence de prise en compte du respect du droit du travail ou du paiement des cotisations à la sécurité sociale (Florez 2002). Les changements mentionnés au sein du BIT permettent de rapprocher cette analyse de celle que nous présentons par la suite.

En opposition avec l'interprétation précédente (vision initiale du BIT), pour qui l'informalité résulte d'une absence d'absorption du surplus de main-d'œuvre, l'approche structuraliste considère, au contraire, que cette absorption a bien lieu, mais par le biais de relations informelles de travail. L'informalité ne constitue pas des activités effectuées par un segment de la société, comme de Soto les présente. Il ne s'agit pas non plus des caractéristiques d'un type de production particulier (production à petite échelle), ni d'une forme différente de décrire la pauvreté comme dans les analyses du BIT/PREALC¹¹⁶. Cette analyse considère l'existence d'une structure duale de l'économie, et elle met en relief l'imbrication des formes de production formelles et informelles. En ce sens, cette approche considère l'économie informelle comme « un élément consubstantiel du système capitaliste, elle ne fait pas partie des résidus précapitalistes qui sont censés être intégrés à ce dernier, ni constitue non plus une zone de sous-développement destinée à disparaître »¹¹⁷. D'une part, il y a un rejet d'une approche linéaire du processus de développement, où la modernisation

¹¹⁶ Dans cette approche, l'Etat détient un rôle clé, non pas dans le sens de de Soto, mais parce que c'est à travers la régulation que l'informalité est définie : « L'économie informelle n'est pas un état de fait individuel mais un processus de génération de revenu avec une particularité : il n'est pas régulé par les institutions de la société, dans un contexte légal et économique où d'autres activités similaires le sont ». Castells et Portes (1989), p. 12.

¹¹⁷ Portes (1995), p. 17.

conduirait à la dissolution de formes de production traditionnelles. D'autre part, une grande importance est donnée à la forme prise par le système capitaliste dans les pays en développement, où se créent des formes de production particulières qui s'articulent entre elles du point de vue économique, mais aussi à travers les formes de mise au travail.

En conséquence, l'approche structuraliste cherche à rendre compte de la complexité de ces économies caractérisées par les liaisons entre deux secteurs trop souvent opposés. Dans le cas du marché du travail, les travailleurs, avec des niveaux différents de rémunération, stabilité et protection, se situeraient le long d'un *continuum* entre le formel et l'informel, dans lequel coexistent différentes catégories : en premier lieu, les individus qui travaillent dans l'informalité pour survivre, tels que les travailleurs auto-employés, les travailleurs domestiques, et ceux qui travaillent au sein de leur famille sans être rémunérés ; ensuite, les salariés informels travaillant pour une entreprise formelle ou informelle ; puis les propriétaires d'une micro-entreprise informelle. Au-dessus de ces trois catégories se trouveraient les travailleurs formels (Florez, 2002). La mobilité d'un statut à l'autre s'établit selon les relations fonctionnelles entre les formes de production formelles et informelles¹¹⁸. De ce fait, l'informalité est une forme spécifique de relation de production qui concerne toute la structure sociale et où l'on repère une forte articulation entre ces deux pôles (Castells et Portes, 1989).

La relation fonctionnelle entre les deux secteurs permet aux entreprises de ne pas subir les conséquences de la mise en place de normes contraignantes, de diminuer leurs coûts de production en informalisant leurs relations de production : soit elles opèrent des pratiques illégales d'embauche, soit elles sous-traitent une partie de leur production à des petites entreprises informelles (Rakowsky 1994). Il est également possible par ce biais d'externaliser les aléas de la demande. En cas de récession, les pertes seront en partie reportées vers les sous-traitants. Toutefois, cette stratégie peut avoir des effets sur la productivité des entreprises sur le long terme, car elle ne fait que reporter à une date ultérieure l'automatisation de la production. La recherche d'une production à moindre coût peut représenter des gains à court terme, mais pérennise de faibles taux de productivité par la faible utilisation de technologie.

¹¹⁸ D'autres facteurs interviennent également comme le cycle économique, le respect de la législation en place, le rapport de force entre le capital et le travail.

On retrouve donc ces relations dans les entreprises soumises à de grandes fluctuations de la demande et où les besoins en main-d'œuvre peu qualifiée sont importants, ce qui n'exclut pas le fait que ce soient des pratiques présentes dans les entreprises hautement capitalisées. En ce sens, l'association entre informalité et marginalité doit être abandonnée ici car différents types d'emploi, et pas uniquement dans des entreprises de petite taille, peuvent se trouver à la marge des normes régissant le travail. Indépendamment des caractéristiques des unités de production, un travailleur peut être considéré comme informel en fonction du respect de la législation régissant le droit du travail. De cette manière, il y a une intégration des travailleurs et des entreprises informelles, par les formes de production formelles. Cela se fait par le biais de relations de sous-traitance où certaines unités productives sont subordonnées à d'autres et où les conditions de travail peuvent être au détriment des employés.

Cette approche, centrée sur l'informalité des postes de travail, n'exclut pas le fait que les entreprises de ce secteur incorporent généralement peu de capital et de technologie et ont donc une faible productivité. La frontière entre les deux secteurs se trouve en de multiples endroits de la chaîne de production, et il est donc difficile d'évaluer le dynamisme des activités informelles, qui va dépendre du type d'activité et de la forme d'articulation (procycliques ou contracycliques). On peut s'attendre à ce qu'une activité informelle, liée à des productions formelles dynamiques, à travers la demande qui lui est adressée, ait des niveaux de production et de profit relativement élevés¹¹⁹. Mais, d'autre part, il peut y avoir aussi de simples activités de subsistance (comme les vendeurs ambulants) faiblement liées à l'économie formelle et donc moins productives¹²⁰.

La présentation des trois approches de l'informalité est la preuve qu'il est difficile de trouver une définition homogène pour un phénomène qui regroupe des éléments si divers et qui se manifeste par des formes hétérogènes. Bien que les définitions répertoriées s'opposent parfois, elles peuvent se compléter de façon à mettre en relief les multiples facettes de l'informalité. De l'approche légaliste, on peut signaler la place donnée aux institutions et aux

¹¹⁹ Les relations entre les activités formelles et informelles peuvent être procycliques, anticycliques, voire non cycliques et qui varient en fonction du type de bien – de consommation, intermédiaire, d'équipement – Dans le cas des biens intermédiaires, par exemple, les liens sont procycliques si des entreprises formelles sous-traitent à l'économie informelle une partie des biens nécessaires à leur production (Barthelemy, 1998).

¹²⁰ Pour les structuralistes, ce choix correspond à une simple stratégie de subsistance visant à s'assurer un revenu. Les travailleurs ne sont pas considérés comme des *homines oeconomici* effectuant un choix strictement rationnel en s'écartant des normes établies.

normes. Elle s'éloigne des explications strictement économiques pour inclure des facteurs sociopolitiques et prendre en compte l'existence de rapports de force au sein de la société. De l'approche du BIT/PREALC, il est important de souligner une caractérisation de l'économie selon les différentes formes productives, mais aussi l'inclusion de facteurs qui structurent les économies en développement et des conséquences que cela peut avoir sur le système productif et sur le marché du travail. Enfin, le principal apport de l'interprétation structuraliste réside dans le dépassement de la vision strictement duale de l'économie, avec une frontière étanche entre les deux secteurs, pour expliquer les relations fonctionnelles entre économie formelle et économie informelle, ainsi que leurs conséquences.

Dans le tableau 2.1 on compare la manière dont les approches présentées considèrent le rôle de l'Etat dans l'émergence de l'informalité, le degré de dynamisme et le comportement du secteur informel selon l'évolution du cycle économique et enfin, le degré de fonctionnalité entre les deux secteurs.

On considère donc que l'étude du marché du travail doit se faire en prenant en compte ces différentes définitions étudiées. Toutefois, la grille d'analyse que nous proposons ici cherche à enrichir ces approches à travers les apports de l'institutionnalisme, plus exactement par l'apport de la théorie de la segmentation étudiée précédemment. Il faut donc explorer les possibilités de mise en parallèle de ces deux analyses tout en intégrant les différences structurelles existant entre les pays industrialisés et les PED.

TABLEAU 2.1
Les différentes approches de l'informalité

	ROLE DE L'ETAT	DYNAMIQUE OU SUBSISTANCE ?	CONTRA-CYCLIQUE PRO-CYCLIQUE ?	MARIGNALE OU FONCTIONNELLE ?
B I T	Les normes exercent une certaine influence mais ne sont pas la cause de l'informalité. Son émergence s'explique par les caractéristiques structurelles de l'économie.	Activités de subsistance associées à des modes de production traditionnels. Ce sont donc des activités sans barrières à l'entrée, peu dynamiques, intégrant peu de capital et de technologie.	Le comportement contra-cyclique du secteur informel est censé absorber les travailleurs exclus du secteur formel en cas de récession économique.	Approche dualiste: distinction entre les deux secteurs en fonction des caractéristiques des entreprises et le type de main d'œuvre. L'informel est un secteur désavantagé dans le cadre d'un marché de travail segmenté.
L E G A L I S T E	L'Etat est responsable de l'émergence de l'économie informelle. Etat mercantiliste Lourdeur de la législation et de la bureaucratie.	Les entrepreneurs informels sont très dynamiques et ont un potentiel non exploité à cause d'obstacles légaux.	Analyse plutôt politique, aucune référence n'est faite quant aux liens du secteur informel avec le cycle économique.	Pas de référence aux liens entre les deux secteurs. Existence de zones grises (semi-informalité) Eventuel antagonisme entre les deux secteurs.
S R T A R L U I C S T T U E	L'informalité est définie par son rapport à la loi. Les normes et le degré de respect de la loi servent comme critères distinctifs entre les deux économies.	Hétérogénéité des situations. Le dynamisme varie en fonction des liens avec l'économie formelle. Il peut y avoir des activités très dynamiques mais aussi des activités de survie (vendeurs de la rue).	Caractère pro-cyclique de l'économie informelle. La demande pour la production de ce type d'activités vient de l'économie formelle. En cas de crise, les deux activités se contractent.	Caractère fonctionnel de l'économie informelle. Formes de production formelles et informelles imbriquées. Abandon de l'idée de marginalité car l'informalité traverse toute la structure sociale.

Elaboré par l'auteur

Ce rapprochement peut être fructueux dans le sens où la théorie de la segmentation, développée à partir des travaux de Doeringer et Piore, explore en particulier les déterminants de la demande de travail. Cet aspect est d'une certaine façon négligé dans l'étude de l'informalité, où sont juste indiquées les caractéristiques de la demande (type d'entreprise) mais peu est dit à propos du fonctionnement interne et des déterminants en amont. Sethuraman, cité par Moser (1994), considère que la définition de l'émergence de l'informalité donnée par les premiers travaux du BIT/PREALC ne constitue pas une définition en soi. Dit autrement, plus qu'une définition, il s'agit d'une description multicritères de ce que l'informalité représente, en termes de caractéristiques des emplois et des formes de production. Portes (1995) souligne aussi que cette définition relève plutôt d'une description de la pauvreté qui s'appuie sur le type d'emploi (et non sur la consommation). De cette façon, on cherche à renforcer et à approfondir l'étude de l'informalité à travers une analyse des mécanismes qui expliquent le processus de segmentation du marché du travail, en intégrant le rôle des entreprises.

Deux remarques sont nécessaires au préalable. En premier lieu, dans la littérature sur l'informalité, l'intérêt porte sur l'émergence et les caractéristiques de l'économie informelle, de manière à repérer où se concentrent, au niveau des formes productives ou des types d'emploi, les conditions précaires de travail. Dans les études sur la segmentation dans les pays industrialisés, l'attention est dirigée vers la mise en place d'un marché interne, c'est-à-dire vers les conditions qui déterminent l'apparition de situations relativement favorables de travail. Si, dans le premier cas, il existe une référence aux caractéristiques structurelles des économies en développement, qui vont expliquer l'existence de ces formes productives, dans le deuxième cas, l'enjeu n'est pas le même. L'émergence d'un marché interne dans les pays industrialisés, concerne un arbitrage entre le recours au marché ou à une organisation comme forme alternative de coordination.

Deuxièmement, l'objectif tracé en faisant le parallèle entre ces deux types de littérature n'est pas de faire coïncider à tout prix les facteurs explicatifs dans les deux cas : il ne s'agit pas de dire que les entreprises des PED internalisent leur main-d'œuvre pour les mêmes

raisons que celles des pays industrialisés¹²¹. Il s'agit plutôt de chercher des proximités, ou des ponts, susceptibles d'apporter, dans un cas ou dans l'autre, des nouveaux éléments qui permettent d'enrichir l'analyse du marché du travail avec une structure duale ou segmentée. Que ce soient des facteurs qui conduisent à la structuration du marché, ou des aspects concernant la méthodologie utilisée, la théorie de la segmentation peut en effet ouvrir des dimensions dans le débat de l'informalité, peu explorées jusqu'à présent, comme c'est le cas de l'analyse des déterminants de la demande de travail et son interaction avec d'autres dimensions. De plus, s'il y a en effet des similitudes, l'évolution du débat sur la segmentation peut aussi être incorporée pour enrichir l'analyse de la division formel-informel. C'est ce que nous tenterons de faire en mettant en relief les points communs entre les deux volets de la littérature examinée, et en utilisant ultérieurement d'autres théories sur la segmentation.

Notre point de départ est la recherche de points communs entre l'analyse de l'informalité et celle de la segmentation. Hodson et Kaufman (1982) énumèrent quatre éléments à la base d'un modèle dual, à savoir : la dualité économique dans la structure organisationnelle du capital ; la dualité du marché du travail qui représente l'organisation du travail au sein de la structure du capital ; des conséquences particulières pour les travailleurs qui découlent de leur participation sur le marché du travail ; une division sociale du travail en termes raciaux, ethniques et de genre. Retrouve-t-on les mêmes éléments dans chacune des deux approches mentionnées ?

En premier lieu, dans les deux cas, il y a une référence à une structure productive duale¹²². Les études sur l'informalité, en particulier celles du BIT/PREALC, prennent comme critère distinctif les caractéristiques des entreprises. De nombreux instituts de statistiques dans les pays en développement ainsi que la plupart des organisations internationales considèrent les effectifs de travailleurs pour déterminer s'il s'agit d'une entreprise formelle ou informelle. Ce critère, qui peut varier selon le cas – moins de 5 ou moins de 10 travailleurs – associe la faible utilisation de facteur travail (généralement peu qualifié) à une capacité productive réduite évaluée par le faible recours au capital et aux technologies. Cela suppose des relations informelles de travail (qui s'appuient parfois sur des relations de parenté), le non-enregistrement légal de l'activité et un accès restreint à des sources formelles

¹²¹ Dans le cas de PED, il s'agirait de la mise en place de relations formelles de travail censées être de meilleure qualité et plus stables. Ceci dit, il ne faut pas exclure que des éléments comme la spécificité des qualifications incite les entreprises des PED à créer des marchés internes.

¹²² 1^{re} composante signalée par Hodson et Kaufman.

de financement. Ces entreprises, qui ont une faible capacité d'accumulation de capital, poursuivraient au contraire un objectif de subsistance. Cela représente un clivage vis-à-vis des entreprises formelles qui, étant déclarées à tous les niveaux, peuvent en effet accumuler du capital, grâce à une productivité plus élevée que permettent l'usage plus intensif de technologies et le recours à une main-d'œuvre plus qualifiée.

Cette division est aussi présente dans la littérature institutionnelle sur le dualisme. Bien que le critère du nombre d'employés ne soit pas spécifié, la différence entre la taille des entreprises et leur contrôle sur le marché du travail est pris en compte. Rappelons que les radicaux américains conçoivent une structure productive duale, consécutive à l'avènement d'un système capitaliste monopolistique dominé par des entreprises monopolistiques face auxquelles subsistent des entreprises sans pouvoir de marché, soumises à la concurrence. Cette structure productive duale se transmet sur le marché du travail en créant deux formes de mise au travail différenciées qui s'appuient sur une division sociale du travail¹²³.

Fine (1998) repère trois composantes de la structure analytique de l'approche dualiste. D'abord, la structure industrielle est décomposée en un secteur monopolistique et un secteur concurrentiel. Ensuite, le marché du travail est divisé entre un secteur primaire et un secteur secondaire. Le troisième composant est constitué par les rapports entre l'économie et la société, caractérisés par plusieurs facteurs¹²⁴. Chaque composante est analysée de façon séparée, ensuite leurs relations sont considérées en tenant compte de l'interaction entre la demande (structure industrielle) et l'offre de travail (rapports entre l'économie et la société), ce qui se manifeste sur le marché du travail (2^e composante signalée).

De cette façon, on retrouve une correspondance entre le secteur productif stable et monopolistique et le type d'emploi dans cette partie du marché du travail. Les personnes employées sur un marché interne sont protégées des aléas du marché et retrouvent de bonnes conditions d'emploi. Symétriquement dans la structure productive concurrentielle la concurrence parfaite régule l'ajustement du marché et les emplois sont d'une moindre qualité. Le type de mobilité (ascendante ou pas) dépend de l'appartenance à un secteur ou à un autre et cette appartenance dépend des caractéristiques de la personne (niveau d'instruction, sexe

¹²³ 2^e et 4^e composantes signalées par Hodson et Kaufman.

¹²⁴ La dualité se transmet de l'économie à la société à travers des relations qui peuvent être déterminées, entre autres, par l'éducation, le racisme, le sexisme, par la segmentation dans le marché ou à l'extérieur de celui-ci.

race). Il y a donc une association entre les bons emplois/hauts salaires et la très haute qualification d'un côté, et les mauvais emplois/bas salaires et la faible qualification, de l'autre.

Dans le cas de l'analyse de l'informalité, cette correspondance est moins explicite, mais les travailleurs informels sont généralement moins qualifiés et disposent de peu de capital, ce qui les oblige à se cantonner à ce secteur. Les femmes, les jeunes et les migrants récents sont généralement surreprésentés dans ce secteur. Dans le même sens, dans le cas du secteur formel, tout déséquilibre entre l'offre et la demande s'ajuste non pas par la variation des prix (les salaires sont rigides à la baisse, ils se fixent d'une part en fonction de l'évolution de l'inflation, et d'autre part selon les dispositions qui émanent du code du travail et des conventions collectives) mais par les quantités. Le chômage est alors de type keynésien. Dans le cas du secteur informel, le chômage est censé être d'origine néoclassique, car il n'existe aucune rigidité qui empêche l'ajustement des salaires (Lopez, 1987).

L'absence de barrières pour accéder à l'emploi sur le marché secondaire/secteur informel constitue donc une autre caractéristique commune aux deux volets comparés de la littérature. Cependant, en ce qui concerne la mobilité intersectorielle, il existe tout de même quelques différences. Les études de la segmentation montrent que l'instabilité des emplois secondaires freine l'accès à des emplois des marchés primaires par les mauvaises habitudes que ces travailleurs acquièrent et qu'ils reproduisent continuellement. L'aspect comportemental est moins évoqué dans le cas de l'informalité et c'est plutôt l'absence de qualification qui est considérée comme obstacle au passage vers des emplois formels. Mais ce dernier argument peut être remis en cause grâce aux études des trajectoires des travailleurs en fonction de leur cycle de vie (de travail). Celui-ci commencerait par un emploi informel, comme point permettant d'acquérir une certaine formation et constituerait ainsi une porte d'entrée vers l'emploi formel. Avec l'expérience et le capital cumulé lors du passage par la formalité, il serait possible de s'installer à nouveau, en fin de carrière, dans le secteur informel en tant qu'indépendant (Lopez 1989). D'après ce schéma, la mobilité intersectorielle n'est pas entravée ni par le comportement ni par l'existence de *ports d'entrée*, au contraire, le passage par le secteur désavantagé semble être un préalable nécessaire à une évolution ascendante¹²⁵.

¹²⁵ Dans le chapitre suivant on présentera les principales critiques à ce schéma de mobilité.

Enfin, en ce qui concerne la troisième composante mentionnée par Hodson et Kaufman, les conséquences pour les travailleurs sont similaires dans les deux cas. A la base de la littérature de la segmentation se trouvent la question sur la discrimination et la pauvreté de minorités raciales (dans le cas des Etats-Unis, c'est le cas des travailleurs noirs défavorisés) (Piore 1980). Dans les pays en développement, la pauvreté et les inégalités de revenu sont également associées à l'économie informelle. L'emploi étant pour une large majorité de la population la principale ou la seule source de revenu, une insertion précaire dans la sphère du travail conduit à une situation de pauvreté (Souza et Tokman 1976, 1995).

La mise en parallèle peut être élargie en considérant deux éléments supplémentaires qui influent sur le processus de segmentation du système productif et du marché du travail : la technologie et les relations fonctionnelles entre les secteurs. Dans la théorie de la segmentation, l'aspect technologique joue un rôle capital puisqu'il détermine le type de qualifications requises par les entreprises et contribue à segmenter le travail entre une composante interne et une autre externe. Dans le cas de l'informalité, la technologie est aussi l'un des facteurs qui contribuent à diviser l'économie en deux ensembles¹²⁶. Dans l'approche du BIT/PREALC, elle permet de faire la distinction entre les types d'entreprise. Celles qui sont intensives en capital, donc par définition formelles, requièrent une main-d'œuvre plutôt qualifiée. C'est l'inverse dans le cas des entreprises informelles où peu de distinction se fait entre capital productif et facteur travail. Par ailleurs, la technologie constitue une cause structurelle qui freinerait l'absorption de l'offre de travail dans les économies en développement (Tokman, 1982).

En deuxième lieu, les relations fonctionnelles entre les deux segments constituent un point commun dans les deux types d'analyse. Piore (1980) reconnaît ce parallèle en indiquant : « quelles que soient les différences – d'origine, de personnel ou de politique – le secteur traditionnel en Italie et le secteur informel en Colombie semblent avoir beaucoup en commun, dans le premier cas comme dans le second, ils accomplissent des fonctions qui sont fondamentales pour le secteur moderne »¹²⁷. Cela voudrait dire que les différences entre les deux cas seraient plus une question de degré que de nature.

¹²⁶ Interviennent aussi des facteurs tels que l'emprise inégale du système légal et des formes d'accumulation dissemblables.

¹²⁷ Berger et Piore, (1980), p. 3.

Nous avons déjà mentionné le fait que les entreprises formelles se servent des formes d'emploi ou des types de production informelles, pour abaisser leurs coûts de production ou pour faire face aux aléas de la demande. D'autre part l'intégration entre les deux secteurs varie en fonction du cycle économique. Selon l'approche du BIT/PREALC, le secteur informel fonctionne de façon contra-cyclique, c'est-à-dire qu'en théorie, en cas de ralentissement économique, il joue le rôle de tampon et absorbe les travailleurs expulsés des activités formelles. Cet aspect fonctionnel favorise aussi les entreprises dans le sens où les activités informelles permettent de diminuer le salaire de réservation des travailleurs. Contrairement à cette interprétation qui considère l'économie informelle comme la variable d'ajustement du marché du travail, la vision structuraliste signale un comportement procyclique de l'économie informelle. En cas de crise, la demande pour la production de biens et de services informels diminue et donc cette économie se contracte. A l'inverse, plus la production formelle s'accroît plus les entreprises, en quête de flexibilité, auront recours à des sous-traitants et à des travailleurs informels¹²⁸.

De la même manière, dans l'analyse de la segmentation, il n'y a pas d'opposition entre les marchés interne et externe, mais au contraire, une complémentarité au sein de la structure productive, voire au sein même des entreprises, entre le marché primaire et secondaire. Cette complémentarité technico-économique suppose l'appropriation de la partie stable de la demande par les entreprises relevant du marché primaire et l'appropriation de la partie instable par celles relevant du marché secondaire (Gazier 1992).

La mise en parallèle des deux études illustre une démarche assez proche dans la correspondance de la structure productive et de la structure d'emploi. Par le biais de cet agencement, on montre dans les deux cas, même si c'est pour des raisons différentes, pourquoi et comment le marché du travail est segmenté et la façon dont sont créés des espaces différenciés, chacun avec une détermination des salaires et des formes d'accès aux emplois spécifique. En conséquence, ce ne sont pas forcément les caractéristiques individuelles qui déterminent les salaires et les conditions de travail, mais ce sont les formes d'emplois en

¹²⁸ Selon Portes, même si l'emploi informel augmente en Amérique latine pendant les années 1980, cette augmentation ne semble pas proportionnelle à la crise de la région, qui a vu son PIB diminuer de 9 % entre 1981 et 1984.

Les deux interprétations peuvent s'avérer en fonction du type de production informelle en question. Certaines peuvent être procycliques, d'autres contracycliques.

fonction du type d'entreprise et de travailleur qui jouent un rôle primordial. Le tableau 2.2 illustre le parallèle établi entre les deux approches mentionnées.

Malgré la proximité entre ces deux volets de la littérature qui expliquent la segmentation du marché du travail, les mécanismes suivent des logiques différentes dans chaque cas. C'est pour cela qu'il est important d'insister sur les différences structurelles entre les contextes analysés. Dans les pays industrialisés, le choix d'internaliser la main-d'œuvre correspond à un arbitrage entre la coordination par le marché ou par l'intermédiaire d'une institution. Par contre, dans les pays en développement, bien que ce choix existe aussi, le clivage formel-informel est une caractéristique inhérente à ces économies, liée à la forme de développement et au type d'accumulation qui domine.

TABLEAU 2.2
Comparaison études sur la segmentation et l'informalité

	ÉTUDES SUR LA SEGMENTATION	ETUDES SUR L'INFORMALITE
REJET DE L'ÉQUILIBRE	Dans les deux cas il y a une rejet de l'analyse en termes d'équilibre économique	
DUALISME ECONOMIQUE	Référence à un secteur monopolistique et à un secteur compétitif Référence à un secteur formel et à un secteur informel Dans les deux cas les entreprises ont des caractéristiques différentes en fonction du secteur	
	Pouvoir de marché Grande taille Organisation bureaucratique	Taille (nombre de travailleurs) Élevée/Faible productivité Différente intensité de capital
MARCHE DU TRAVAIL DUAL	Différences salariales et des qualification de la main-d'oeuvre Dans les deux cas la périphérie est censée entre un univers plus flexible	
	Marché interne et externe Marché primaire et secondaire	Secteur formel et informel
CONSEQUENCES POUR LES TRAVAILLEURS	Conditions de travail différentes selon le segment Conséquences en termes de pauvreté et inégalité	
	Différences en termes de stabilité et de sécurité de l'emploi	Accès différencié aux assurances sociales
DIVISION SOCIALE DU TRAVAIL	Minorités raciales, femmes et migrants sont surreprésentés dans la périphérie du marché du travail	
TECHNOLOGIE	Détermine les qualifications requissent par les entreprises	Critère qui contribue à la division formel/informel Affecte l'absorption de l'emploi
RELATIONS FONCTIONNELLES ENTRE LES SEGMENTS	Appropriation de la partie stable de la demande par les entreprises qui s'appuient sur les marchés internes. La partie instable est laissée aux entreprises du marché externe	Les entreprises formelles s'appuient sur les entreprises informelles comme moyen de contourner la législation et réduire les coûts de production

Elaboré par l'auteur

En raison des différences structurelles, le type de mobilité dans chaque cas est déterminé par la forme de dualité qui prévaut. Dans le cas des pays industrialisés elle se fait en grande partie dans le cadre d'une subordination salariale. Le salariat, pour les raisons déjà expliquées, peut donc prendre des formes plus ou moins avantageuses pour les travailleurs. Dans le cas de PED, cette mobilité a lieu, aussi, à l'intérieur du marché du travail (entre emplois plus stables et mieux rémunérés que d'autres), mais cette première segmentation est recoupée par une deuxième, située en amont et qui concerne la totalité de l'économie et de la société. Ces dernières prennent des formes hybrides le long d'un *continuum* entre deux extrêmes – totale informalité, d'une part, totale formalité, de l'autre –, séparés par une frontière poreuse.

Les trajectoires circulent non seulement entre formes d'emploi plus ou moins favorables mais aussi à l'extérieur ou à l'intérieur du segment formel, sans oublier la possibilité de configurations mixtes. L'emploi peut donc prendre des formes différentes à la subordination salariale formelle, ce qui ouvre la voie vers l'étude des conséquences pour les travailleurs en termes d'assurance et de protection contre les risques sociaux et que nous aborderons dans les chapitres suivants. En conséquence, la compréhension de ces configurations complexes sur le marché du travail, exige la prise en compte des facteurs qui en amont façonnent la structure de l'économie et de la société. Cette conclusion partielle nous emmène à considérer dans une partie postérieure les effets de la condition de dépendance sur les formes de mise au travail dans ces pays.

Nous proposons donc de combiner cette situation structurante avec une analyse approfondie de la demande de travail qui, à notre avis, n'est pas étudiée en profondeur dans la littérature sur l'informalité. L'effet de la demande de travail de la part d'entreprises formelles ou informelles sur le marché du travail reste donc à explorer. Les analyses structuralistes qui étudient les relations entre les entreprises formelles et informelles constituent un pas important en ce sens.

Il semble donc pertinent d'approfondir cette voie en intégrant le développement des théories de la segmentation dans les pays industrialisés. Pour Rubery (2007), l'apport des premières approches de la segmentation a été l'étude des organisations pour ensuite

développer un schéma plus large destiné à comprendre la structure du marché du travail dans son ensemble.

Cependant, les approches dualistes présentées précédemment ont été l'objet de nombreuses critiques notamment dans les travaux de *l'International Working Party of Labour Market Segmentation* (IWPLMS). Il serait donc utile de les prendre en compte, car elles sont susceptibles d'apporter des éléments théoriques et empiriques qui pourront enrichir notre analyse sur le marché du travail dans les pays en développement.

C. Vers une analyse dynamique et multidimensionnelle de la segmentation

Parmi les critiques adressées aux premiers travaux sur la segmentation du travail, on relève l'insuffisance des paramètres pris en compte pour analyser la segmentation ainsi que le caractère statique de leur schéma. En effet, Petit (2001) signale que, dans les travaux de Piore, il n'y a pas « d'analyse théorique des principes dynamiques de la structuration du marché du travail »¹²⁹. L'auteur se concentre sur l'émergence de la segmentation mais les possibilités évolutives sont faiblement développées. L'instabilité de la demande emmène à la création de marchés internes, une question demeure pourtant, comment cette incertitude impacte sur la configuration de cette structure dans le temps ? L'absence de perspective dynamique, couplée à une approche unidimensionnelle pose donc un obstacle à la généralisation de cette approche à d'autres cas, dans le temps et dans l'espace.

La 3^e génération des théories de la segmentation va essayer d'apporter des réponses à ces lacunes en intégrant l'interaction simultanée de plusieurs éléments. Le résultat donne une vision plus complexe susceptible d'être appliquée à différents contextes. Selon Peck, « les explications de la théorie de la segmentation se sont déplacées d'une préoccupation initiale sur la technologie et la structure de marché (travaux de Doeringer et Piore, 1^e génération de la théorie), en passant par une appréciation du contrôle du processus de travail (école radicale américaine, 2^e génération de la théorie), à une analyse intégrant plusieurs facettes des institutions (3^e génération de la théorie) »¹³⁰.

¹²⁹ Petit (2001), p. 5.

¹³⁰ Peck (1996), p. 49.

L'International Working Party of Labour Market Segmentation (IWPLMS) – réseau de recherche sur la structure du marché du travail basé à Cambridge en Angleterre – va enrichir l'analyse de la segmentation en dépassant les premières approches monocausales, fondées soit sur l'instabilité du processus productif, soit sur les stratégies de contrôle de la part des employeurs. Avant d'examiner les contributions de cette approche, on étudiera les critiques qu'elle adresse aux deux premières.

Critiques aux premières générations des théories de la segmentation

Les travaux de Piore et des radicaux américains ont les Etats-Unis à une période particulière comme principal objet d'étude. Les derniers étudient en effet la transition d'un capitalisme concurrentiel qui se développe au XIX^e siècle à l'émergence d'un capitalisme à structure de marché oligopolistique. Cette transformation qui suppose une réorganisation de l'industrie en interne comme en externe présente des particularités dans le sens où « les évolutions de la structure économique à ce moment précis ont dû être plus intensives et extensives qu'à d'autres moments »¹³¹. De ce fait, l'utilisation des conclusions tirées de cette analyse pour comprendre les transformations récentes de la participation de la main-d'œuvre, des besoins en qualification et de la structure d'emploi dans son ensemble, risque d'avoir un caractère statique.

De la même façon, l'analyse de Piore est jugée trop statique parce qu'il se concentre exclusivement sur la phase d'émergence des formes particulières de gestion de l'emploi et non pas sur son évolution (Petit, 2001). Les facteurs, comme l'instabilité des marchés, qui incitent à l'internalisation de certains travailleurs sont considérés à un moment précis et ne peuvent donc pas être généralisés. En conséquence, il s'avère difficile de considérer les possibles mutations des marchés internes. D'un autre côté, pour Osterman (1994), l'analyse statique de l'approche de Piore découle du fait de prendre les politiques publiques et les stratégies des entreprises comme des données invariables. Cet auteur propose un dépassement de cette approche statique par l'introduction de trois cercles concentriques représentant respectivement les exigences de performances (*performance pressure*), les pratiques et les coutumes propres aux entreprises et l'environnement externe. Rubery (2007) considère

¹³¹ Rubery (1978) p. 18.

toutefois que les facteurs externes ne sont pas pris en compte de manière suffisante, ce qui limite la portée de cette approche (voir plus bas).

Les travaux de l'IWPLMS vont chercher à dépasser ces limites. Wilkinson et Rubery (1994) signalent qu'une vision dualiste qui juxtapose des marchés oligopolistiques stables à des marchés externes instables et résiduels, se révèle une description non adaptée aux tendances du capitalisme mondial aujourd'hui, caractérisé par une forte instabilité.

D'autres critiques adressées aux premières études de la segmentation concernent une analyse inadéquate de l'offre de travail, celle-ci serait négligée en donnant une priorité aux intérêts et aux motivations des employeurs dans le choix des politiques de ressources humaines. Dans le schéma de Doeringer et Piore, la technologie constitue un élément de premier ordre dans la création de marchés internes, mais les syndicats n'ont qu'un rôle marginal. Les travailleurs n'interviennent que dans le renforcement de cette segmentation à travers leurs attitudes qui varient selon l'appartenance à un marché ou un autre. De manière similaire dans l'approche des radicaux américains, les travailleurs n'ont pas un rôle actif dans la détermination des politiques d'emploi, mais, au contraire, passif dans le sens où la menace que représentent leurs actions provoque des réactions de la part des employeurs (Rubery, 1978). Une analyse plus complète exige donc de donner un contenu aux actions des travailleurs car rien n'exclut qu'ils s'unissent pour faire valoir des revendications communes. Les caractéristiques de l'offre de travail ne peuvent donc pas se déduire de la demande de travail comme cela est fait dans les premières analyses de la segmentation (Peck, 1996).

En ce qui concerne l'analyse de la demande de travail, celle-ci est appréhendée comme un ensemble homogène, en termes de classe qui s'unit face aux travailleurs pour contrôler le processus de travail. D'ailleurs dans la structuration du marché du travail, l'accent est mis sur les liens entre le capital et le travail et un rôle secondaire est donné aux relations inter-capitalistes. Cependant, il existe d'autres motivations qui incitent les employeurs à créer des formes particulières d'emploi, comme c'est le cas lors de l'adoption de nouvelles technologies ou dans l'objectif de faire face à la concurrence (Rubery, 2007).

Malgré les différentes incitations et les avantages de la mise en place d'un marché interne, les entreprises doivent faire face à des multiples contraintes qui façonnent leurs stratégies d'emploi. Celles-ci peuvent être d'ordre financier ou organisationnel : des caractéristiques structurelles propres à chaque entreprise comme la taille et la rentabilité

peuvent aussi être déterminantes. En ce sens, il ne peut pas avoir une cohérence stricte ni une relation univoque entre le système d'emploi et les besoins en main-d'œuvre d'une entreprise.

La diversité des facteurs qui interviennent est telle, qu'il est bien possible que certains employeurs ne tirent aucun avantage du processus d'internalisation et que, au contraire, ils se servent d'autres moyens pour stabiliser et fidéliser la main-d'œuvre (Rubery 1994). Les conditions externes du marché du travail peuvent, par exemple, être déterminantes pour les politiques des entreprises, mais cet aspect qui est également négligé dans les premières théories de la segmentation qui donnent une priorité aux facteurs internes et aux employeurs. En effet, une lacune supplémentaire réside dans l'analyse qui est faite sur le marché secondaire. D'après Lefresne (2002), ce dernier est décrit par défaut, puisque ses caractéristiques sont à l'opposé de celles du marché primaire. Wilkinson et Rubery (1994) vont jusqu'à comparer l'analyse de ce marché à celle d'une boîte noire, dans le même sens que la critique adressée aux néoclassiques par rapport à l'analyse de l'entreprise. Cette approche n'explore pas de façon approfondie les logiques qui dominent cet espace. Toute évolution interne est bloquée par ses propres caractéristiques. Que ce soient la technologie, l'aspect non structuré ou l'homogénéité des travailleurs, ces aspects ne font que renforcer les situations qui prévalent, empêchant l'amélioration des conditions préexistantes (Rubery, 1978).

Les critiques précédentes montrent que dans les approches étudiées, il y a une détermination univoque de la segmentation ; celle-ci émerge soit en fonction du type de technologie utilisée, soit en fonction des relations de pouvoir (Peck, 1996). Les caractéristiques de l'offre de travail sont déduites de celle de la demande ce qui conduit à une cohérence entre le type d'entreprise, sa production et le type d'emploi requis. Comme l'offre de travail demeure faiblement étudiée, il n'est pas possible de mettre en interaction différents éléments qui permettraient une analyse plus élargie des déterminants de la segmentation¹³².

Les analyses dualistes et les études sur l'informalité partagent quelques points communs, comme nous avons essayé de montrer dans la partie précédente. Les critiques présentées aux premiers travaux sur la segmentation peuvent être transposées à l'étude de l'emploi informel. Si des explications sont avancées par rapport à l'émergence de structures

¹³² Le parallèle avec la théorie de néoclassique peut se faire, car il y a dans les deux une association entre le niveau de qualification et le niveau de salaire : « Un passage a eu lieu entre une claire égalisation entre haute et faible productivité avec des hauts et des bas salaires dans la théorie du capital humain, à une égalisation similaire entre les niveaux de qualifications supérieures et inférieures et les hauts et les bas salaires ». Rubery (2006), p. 4.

informelles, rien n'est dit vis-à-vis leur dynamique et évolution¹³³. La demande de travail est faiblement analysée ainsi que l'interaction avec l'offre de travail. Le type de travailleur est déterminé, en partie, par les caractéristiques des formes de production. Notre grille d'analyse conjointe peut donc être construite à partir de la mise en évidence des défaillances et des lacunes des premières générations de la segmentation. Cela conduit à privilégier une approche dynamique qui prend en compte l'interaction de multiples variables dans la structuration des politiques d'emploi des entreprises et que nous présenterons par la suite.

La segmentation selon l'IWPLMS

Face aux limites de la vision dualiste du marché du travail pour rendre compte des diverses stratégies des entreprises, on pourrait s'attendre à ce que les propositions de l'IWPLMS soient plus pertinentes. Cependant, le premier élément à signaler dans la présentation de cette approche est que, malgré les multiples critiques adressées aux premières analyses, l'IWPLMS se situe dans leur prolongement, en adoptant plusieurs de leurs postulats. C'est le cas par exemple de l'accent mis sur l'analyse des conditions de la demande de travail, appréhendée en termes des stratégies des employeurs, à un niveau individuel ou agrégé. La demande de travail est bien le mécanisme par lequel se définit la structure d'emploi, mais, dans cette approche, une place plus importante est donnée aux influences que peut avoir l'offre de travail. D'autres similitudes résident dans l'utilisation de concepts tels que marchés primaire, secondaire, externe ou interne. Tout en utilisant des propos similaires à ceux utilisés auparavant, cette troisième génération d'études propose une interprétation originale sur l'émergence de la segmentation.

En effet, comme le signale Fine (1998), « l'approche de l'école de Cambridge conduit à une notion de la segmentation qui résulte d'un ensemble de marchés du travail structurés qui se chevauchent et qui met en échec la division simple de l'économie et/ou du marché du travail entre deux secteurs (et des sub-secteurs) »¹³⁴. L'éloignement par rapport à la théorie néoclassique se fait dans la mesure où il y a un rejet de l'équilibre, car ce sont plutôt les déséquilibres lors de la confrontation de l'offre et de la demande qui façonnent le marché du

¹³³ Il y a tout de même la prise en compte d'une certaine dynamique, dans le sens où sont analysées les variations de la taille des secteurs en fonction de conjoncture économique, ainsi que la mobilité intersectorielle des travailleurs en fonction de l'âge.

¹³⁴ Fine (1998), p. 129.

travail (Wilkinson et Rubery, 1981) ; d'autre part, l'ensemble des segments du marché du travail sont structurés par l'interaction de facteurs, les uns plus déterminants que les autres, d'ordre institutionnel, technologique, économique, social, politique. De cette manière, les marchés internes ne constituent pas un éloignement des conditions de concurrence parfaite qui, par contre, seraient respectées au sein du marché externe. Les formes d'organisation de la production, la technologie, l'évolution des marchés, les caractéristiques de la main-d'œuvre, les rapports de forces entre les agents sont des éléments qui donc se complètent dans l'explication de la segmentation.

Comme ces différents déterminants interagissent de façon simultanée, la structuration du marché du travail devient, en conséquence, multidimensionnelle. De plus, les corrélations qui s'établissent entre les facteurs pris en compte permettent d'introduire des éléments dynamiques pour mesurer les transformations dans le temps des segments ou des frontières qui les séparent. Il ne s'agit plus d'expliquer uniquement l'émergence de la segmentation, mais aussi de voir son évolution à partir de la modification d'un ou de plusieurs des paramètres initiaux. Cette interaction complexe donne lieu à des résultats incertains qui évoluent en fonction de la contingence historique (Fine, 1998).

C'est en ce sens que l'analyse de l'offre de travail et de celle de la demande va être enrichie et leur interaction constitue une « condition essentielle de la segmentation ». Du côté de la demande, et comme moyen de dépasser le fonctionnalisme signalé précédemment, la connexion automatique entre la structure industrielle et la segmentation est remise en cause. Le marché du travail n'est pas un produit direct de la structure industrielle, les relations entre ces deux sphères sont mieux comprises en termes tendanciels avec des résultats qui dépendent des circonstances de chaque cas (Peck, 1996).

Les employeurs peuvent exercer une influence sur la forme et les conditions de l'offre de travail, mais en aucun cas ils ne la déterminent. En effet l'IWPLMS tient compte des conditions de reproduction de la main-d'œuvre et c'est pour cela qu'est prise en considération, par exemple, la façon dont la famille affecte la participation des individus sur le marché du travail¹³⁵. L'Etat peut aussi contribuer en régulant les relations de travail et en octroyant des services intervenant dans la reproduction sociale. Le rôle des travailleurs au sein

¹³⁵ Le secours aux membres dépendants, le partage des tâches et le rôle joué dans la formation des personnes peuvent déterminer la participation des individus.

de l'entreprise à travers leurs actions collectives est également pris en compte. Ce rôle peut être également passif comme par exemple lorsque les travailleurs, marginaux ou au chômage, sont un mécanisme au service des employeurs pour exercer une pression sur leurs employés. A travers l'interaction de tous ces éléments dans la structuration du marché du travail, l'interaction entre les facteurs sociaux et économiques devient ainsi primordiale dans le processus de segmentation.

La méthodologie de l'IWPLMS est essentiellement empirique : de multiples études de cas vont mettre en valeur l'intervention conjointe de facteurs dans la segmentation du marché du travail. Les exemples, que nous présentons par la suite permettent d'illustrer notre propos.

La considération simultanée de multiples facteurs dans la détermination des stratégies d'embauche des entreprises ouvre la voie à plusieurs possibilités. Dans le choix de l'utilisation du travail sous-traité interviennent des facteurs technologiques, la stabilité de la demande, le contrôle de coûts et de la force de travail, ainsi que les caractéristiques de l'offre de travail. Rubery et Wilkinson (1981) recensent le cas de l'industrie de boîtes en carton dans laquelle des « tâches spécialisées sont sous-traitées soit par manque de personnel en interne, soit parce que ce dernier ne possède pas les qualifications requises ou que cela risque d'altérer l'organisation interne de travail. Ces contraintes relatives à la main-d'œuvre reflètent les conditions de la demande avec des commandes irrégulières ou le besoin de minimiser les coûts du travail pour être compétitif. Ces facteurs interagissent pour renforcer l'utilisation de sous-traitants »¹³⁶. De cette façon, le marché interne ou l'utilisation de relations de sous-traitance sont des possibilités parmi d'autres qui s'offrent aux entreprises pour gérer ses ressources humaines.

Rubery (1978) cherche à intégrer les facteurs qui jouent dans l'évolution du pouvoir de négociation des travailleurs. Selon elle, la mise en place d'un marché interne représente pour eux un gain de contrôle du processus du travail, et pas nécessairement une perte de pouvoir par la stratégie de division des employeurs. L'action des travailleurs (offensive ou défensive) et ces effets doivent être considérés comme une variable endogène qui permet de dépasser le lien entre la structure économique et les inégalités sur le marché du travail. De cette façon est mise au centre « la lutte continue entre les capitalistes et les travailleurs dans le front industriel, par rapport aux salaires et au contrôle de la production »¹³⁷.

¹³⁶ Rubery et Wilkinson (1981), p. 125.

¹³⁷ Rubery (1978),

Si l'intervention des travailleurs est à prendre en compte, d'autres éléments externes contribuent aussi, comme le montrent Grimshaw et Rubery (1998), à l'établissement des politiques d'emploi des entreprises. Selon eux, pour comprendre les dynamiques de changement d'une forme de marché interne vers une autre, il est nécessaire « d'observer comment des pressions concurrentielles externes et internes agissent mutuellement sur les entreprises ainsi que les implications pour les travailleurs »¹³⁸. Pour ce faire, ils vont considérer l'influence que peut avoir l'évolution de facteurs d'ordre social, politique ou économique, comme le salaire de réservation, le pouvoir de négociation ou la législation. Ces éléments s'insèrent dans une logique dynamique, avec des résultats incertains, mais qui se traduisent par une grande hétérogénéité des systèmes d'emploi.

Cette analyse rejoint Rubery (1994) qui souligne que les politiques d'emplois des entreprises sont déterminées selon les incitations à internaliser, les contraintes de diverses origines ainsi que les conditions externes – telles que le système de formation, les politiques d'emploi d'autres entreprises, les conditions du marché du travail, entre autres. Enfin, Lawson (1981) explore des formes d'emploi dans le marché secondaire et met en cause la correspondance entre la structure productive et la structure d'emploi. La gestion d'emploi de type paternaliste montre qu'il est possible de trouver une stabilité des formes d'emploi sur le marché secondaire, contrairement aux idées reçues.

L'IWPLMS élargit donc les variables prises en compte dans l'analyse de la segmentation. A la différence de l'approche inaugurée par les travaux de Doeringer et Piore et de celle des radicaux américains, la considération de plusieurs dimensions de façon simultanée et de leur interaction contingente leur permet de saisir l'évolution de la structure de l'emploi. Cette approche étant plus large et instable, plusieurs issues sont possibles et toute tendance à la convergence des systèmes d'emploi est exclue ; il ne s'agit pas uniquement d'associer le marché des biens au marché du travail ni ce dernier à la lutte pour le contrôle du processus de travail. Cependant ces facteurs ne sont pas évincés de l'analyse, mais interagissent avec une multiplicité d'éléments du côté de l'offre comme de la demande pour déterminer, plus que l'émergence, l'évolution des structures du marché du travail. En effet, mise à part l'interaction de facteurs économiques, sont prises en compte les relations avec des

¹³⁸ Grimshaw et Rubery (1998), p. 212.

phénomènes sociaux et politiques dans un cadre qui dépasse celui de l'entreprise. Le niveau d'abstraction est tel, qu'il semble possible de l'appliquer au cas des PED où, comme nous l'avons signalé, il existe des lacunes dans l'exploration de l'influence d'un point de vue institutionnel de la demande de travail et de son interaction avec d'autres déterminants du processus de travail. Ceci sera l'objet de la dernière partie de ce chapitre où, tout en montrant les limites de l'approche de l'IWPLMS nous insisterons sur la nécessaire prise en compte des caractères structuraux des pays en développement, ce que nous ferons à travers les apports de la théorie de la dépendance.

III. Segmentation et dépendance

A. Facteurs structuraux des pays en développement

L'analyse multicausale et complexe va être systématisée par Wilkinson à travers la mise en relief d'éléments constitutifs des systèmes productifs. La reconnaissance de l'incertitude qui résulte de ce processus va à l'encontre « d'un raisonnement *a priori* sur la manière dont les économies devraient fonctionner ». La négation d'un système économique prédéterminé et universel se fait dans l'optique de souligner la pertinence d'une approche empirique permettant de mettre en relief la combinaison de forces économiques, politiques et sociales. De cette façon, toute tendance vers un univers en équilibre est réfutée (Wilkinson, 1983). L'inclusion d'autres phénomènes plus larges et non exclusivement économiques permet en effet une compréhension plus étendue et réaliste du fonctionnement des économies.

Fidèle à la vision dynamique de l'IWPLMS, Wilkinson explore les possibilités de changements au sein des systèmes productifs, par le biais de facteurs susceptibles de modifier les rapports de force ou les relations de marché tels que les conditions économiques, la technologie, la structure de la demande ou les politiques de l'Etat. Les possibles résultats de ces transformations (le système peut changer une fois pour toutes ou, au contraire, générer une réponse subsidiaire qui prolonge le processus antérieur) vont dépendre du cas étudié et des éléments qui impulsent les modifications.

Cette approche empirique, proposée dans l'optique de dépasser une analyse orthodoxe univoque appuyée sur les conditions d'équilibre du système, peut trouver ses faiblesses dans

l'indétermination qu'impose sa propre méthodologie. Pour Fine (1998), tandis que cette approche « désapprouve la notion prédéterminée, l'unicausalité et la théorie abstraite ; l'alternative d'une analyse *ad hoc* en réponse à chaque sujet de recherche historiquement contingent est également inacceptable »¹³⁹. Dans sa critique aux travaux de l'IWPLMS, Fine va jusqu'à comparer leur démarche à celle de la théorie néoclassique dans le sens où leur approche consiste en l'analyse de l'interaction de plusieurs éléments. La différence réside évidemment dans l'incorporation par les premiers d'institutions et d'autres éléments sociaux. Mais, dans les deux cas, aucune explication concrète n'est donnée sur « les forces plus générales en jeu et comment elles interagissent pour arriver à des résultats spécifiques ». Pour l'auteur la faille réside dans l'impossibilité de construire une structure théorique qui se déplace de déterminants abstraits vers des déterminants concrets qui reflètent des forces économiques et sociales correspondant à des développements historiquement contingents.

Par exemple, Blueston et Stevenson (1981) étudient les transformations de l'industrie du commerce suite aux transformations de ses structures (augmentation de la concurrence, plus grande concentration de la propriété, technologie, publicité) aux Etats-Unis à partir des années 1950. Leur conclusion leur permet de comprendre l'augmentation des inégalités de revenu par des moyens différents aux caractéristiques individuelles (en effet, les évolutions signalées modifient la structure de l'emploi), mais aussi de signaler que la segmentation du marché du travail « requiert l'exploration approfondie des conditions spécifiques des transformation de l'industrie *au cas par cas* »¹⁴⁰.

Face à cette conclusion on a le droit de s'interroger sur les capacités de généralisation et de la stabilité d'une telle théorie qui se modifient selon l'objet étudié. L'étude empirique des particularités de chaque situation ne risque-t-elle pas de négliger les forces qui, en amont, structurent le processus de manière générale ? L'instabilité du cadre théorique est signalée par Wilkinson (1983) en faisant référence à la méthodologie utilisée pour analyser les systèmes productifs. Une des caractéristiques de celle-ci, nous dit-il, est que le « cadre d'analyse doit être testé et modifié si nécessaire à partir des résultats empiriques »¹⁴¹.

¹³⁹ Fine (1998), p. 128.

¹⁴⁰ Bluestone et Stevenson (1981), p. 45.

¹⁴¹ Wilkinson (1983), p. 414.

De cette façon, face à une méthodologie hypothético-déductive proposée par l'analyse néoclassique qui a comme axiome de départ l'individualisme méthodologique, l'IWPLMS propose une analyse inductive susceptible de mettre en évidence l'interaction conjointe de multiples facteurs qui modifient en continu les structures du marché du travail. L'observation empirique détermine le contenu du cadre théorique car il ne peut avoir de cadre *a priori* qui indique le fonctionnement de l'économie. Fine (1998) signale donc que des tendances générales peuvent être mises en évidence, mais sans que les forces générales qui les déterminent soient révélées. Selon cet auteur, une des lacunes majeures est l'absence d'une vision globale du capitalisme mondial en tant que système. L'inclusion du capitalisme mondial et des formes qu'il prend au niveau national permet de considérer la nature de l'accumulation du capital et les particularités d'une économie donnée, ce sont des éléments qui structurent la globalité.

L'utilisation de cette approche pour étudier les systèmes productifs des PED ne nous semble pas problématique dans la mesure où il s'agit d'une méthodologie assez large qui s'appuie sur l'observation empirique des phénomènes en jeu dans le mécanisme de segmentation. Cependant, il sera nécessaire d'introduire des facteurs structuraux pour ne pas négliger la nature du capitalisme et ces effets structurants sur le système productif. Cette conclusion partielle rejoint celle faite lors de l'étude des premières théories de la segmentation, concernant l'analyse du marché du travail des PED étant donné leur fonctionnement selon des lignes situées entre la formalité et l'informalité.

En conséquence, nous proposons une approche multidimensionnelle du marché du travail dans les PED, mais en considérant la caractéristique distinctive de ces économies, à savoir leur condition de dépendance. On verra que, dans le but d'analyser les structures de l'emploi et leurs déterminants, l'approche dépendantiste permet de donner un ancrage théorique à l'analyse de la segmentation selon les lignes présentées de l'IWLPMS. Mais en même temps, la méthodologie dynamique et complexe est un complément idéal qui permet de dépasser les implications unicausales signalées par la théorie de la dépendance sur les relations de travail. L'utilisation conjointe de ces deux théories complémentaires va donc permettre d'enrichir les analyses sur ce sujet.

B. Non-absorption et marché interne

Dans le premier chapitre nous avons fait référence à des manifestations de la condition de dépendance sur la sphère productive en Colombie. Parmi les faits saillants nous avons mentionné un niveau élevé de concentration de la production, les restrictions du marché interne, dans le sens d'une absence de consommation de masse et le conséquent ciblage d'une « sphère supérieure » de la demande puis l'impossibilité de consolider un secteur producteur de biens de capital. Nous avons également fait référence au fait qu'une telle configuration est liée aux formes de mise au travail. Cette partie qui se concentre sur cet aspect particulier nous permettra de mettre en relation ces éléments, de manière à intégrer les conséquences de la dépendance sur le marché du travail. La première sous-partie s'intéresse à comment la configuration du système productif a comme revers la non-absorption de la main-d'œuvre dans des activités productives. La deuxième se centre sur les mécanismes qui induisent à la surexploitation de la main-d'œuvre.

Le problème de l'étroitesse du marché dans les économies dépendantes doit se comprendre, d'une part, à la lumière des problèmes de réalisation de la production et, d'autre part, du fait de la distribution inégale de la richesse qui limite *de facto* l'ampleur de la demande. Concernant le premier facteur, dans son analyse du système capitaliste, Marx explique le processus par lequel la production s'amplifie au fur et à mesure qu'une partie de la plus-value est réinvestie. Ce dernier schéma de reproduction amplifiée se différencie de la reproduction simple qui a lieu lorsque toute la plus-value est consommée.

A supposer l'existence d'un secteur de biens de capital (section I) et d'un secteur de biens de consommation (section II), la réintroduction d'une partie de la plus-value obtenue dans la production de biens de capital conduit à une augmentation des quantités de facteurs demandées dans chacun des secteurs. Plus exactement, pour produire d'avantage de biens de capital, ce secteur (section I) augmente la demande de biens de consommation en provenance du secteur qui les produit (section II). Pour répondre à cette nouvelle demande ce secteur doit également augmenter la demande de biens de capital produits dans le premier secteur (section I). L'accumulation se déroule en fonction du besoin des capitalistes d'introduire des nouvelles techniques de production lui permettant de produire à moindre coût face à ses concurrents. Le rythme auquel elle se développe détermine le niveau des salaires et de l'emploi, ce qui accroît les possibilités de réalisation de plus-value ainsi que les incitations à des nouveaux

investissements. L'ampleur de chaque nouveau cycle varie en fonction de paramètres tels que la composition technique du capital, de la répartition entre la rémunération du capital et celle du travail et de la propension à l'épargne et à l'investissement.

Que se passe-t-il lorsque le secteur producteur de biens de production (section I) est absent ? C'est par exemple le cas des économies dépendantes, où ce qui pose problème n'est pas tant l'existence de ce secteur, car il est possible d'importer des biens de capital, mais l'absence des effets dynamiques qu'induit la production de ces derniers (Bejarano, 1984). Sans une reproduction autonome du secteur de biens de production, les possibilités « d'augmenter le champ de la réalisation du marché » sont réduites et la demande demeure indépendante du rythme de l'accumulation. Cela équivaut à dire que le marché interne est étroit du fait de l'absence du secteur 1 laquelle freine l'absorption de main-d'œuvre et limite donc la demande. En comparant le type d'accumulation dans les économies classiques à celui des économies dépendantes, Bejarano identifie deux différences. La première, en termes de relations entre les deux secteurs, l'impulsion à l'accumulation est restreinte dans ces pays où existe une disproportion entre les deux types de production¹⁴². La deuxième se situe au niveau de la création d'emploi et de l'absorption de main-d'œuvre. Alors que dans les économies classiques la tendance est au plein emploi, dans les économies dépendantes, la tendance est à une augmentation du chômage, même s'il est possible que ce dernier diminue en fonction de la conjoncture. Dans ce dernier cas, le fait que la technologie incorporée soit exogène au processus productif entrave les effets dynamiques et conduit au déplacement du facteur travail, comme cela a été le cas dans de nombreux pays latino-américains. La création de nouvelles industries qui remplaçaient les biens de consommation importés permettait d'incorporer davantage de main-d'œuvre. Lorsque le processus de substitution d'importations se complexifie et stagne par les raisons évoquées dans le premier chapitre, l'augmentation de la taille du marché n'est plus possible.

Si, dans les pays développés, le développement technique augmente le marché, dans les pays en développement, au lieu d'avoir un cercle vertueux, il s'instaure un cercle vicieux dans lequel l'étroitesse du marché freine l'approfondissement du processus productif et donc l'absorption de la main-d'œuvre. Cette situation contribue de surcroît à accentuer une

¹⁴² Bejarano établit l'hypothèse que, dans les économies dépendantes, le secteur I correspond au secteur d'exportation. Cependant, les liens établis entre ce dernier et le secteur producteur de biens de consommation ne produisent pas les mêmes effets dynamiques, en termes d'emploi et d'accumulation, que ceux décrits dans le cas du secteur de biens de capital.

distribution inégale des revenus qui peut également émerger d'une structure concentrée de la propriété et de la terre, ce qui, *in fine*, ne fait qu'entretenir l'articulation décrite. L'absence d'une consommation de masse divise la demande entre une sphère basse et une sphère élevée ; les entreprises vont privilégier cette niche, qui va leur permettre la réalisation de la plus-value.

Dans son étude sur la dépendance, Marini (1972) analyse à la fois la sphère de circulation des marchandises sur le marché mondial qui, comme ont l'a vu, se construit autour d'un transfert de richesse des pays périphériques vers les pays du centre, et dans le marché interne avec l'analyse des deux sphères mentionnées. Pour étudier la sphère de circulation du capital, il a recours au concept de surexploitation du travail qui fonde le type d'accumulation dans les pays dépendants : d'une part, l'échange inégal conduit à l'exploitation du travail comme moyen d'accumulation, d'autre part, l'absence d'une consommation de masse permet cette exploitation au moment où une large partie des salaires des travailleurs n'est pas vitale à la reproduction du capital. Nous analyserons ces questions plus en détail dans la partie suivante.

C. La surexploitation du travail

Pour comprendre les formes d'intégration du travail au processus productif dans les pays dépendants, Marini (1972) analyse les conditions d'échange de marchandises entre ces pays et les économies du centre. Il montre, d'un côté, que l'exportation de matières premières en direction des pays européens contribue à leur expansion industrielle et à déterminer, de cette façon, une division internationale du travail. Les matières agricoles (alimentaires et à vocation industrielle) en provenance des colonies permettent dans la métropole un saut qualitatif dans l'accumulation industrielle en recentrant l'accumulation sur la capacité productive du travail et non pas sur l'exploitation du travailleur. Autrement dit, il y a un déplacement de la plus-value absolue vers la plus-value relative. Mais, d'un autre côté, cette situation se traduit par une plus grande exploitation des travailleurs dans les colonies. Là réside une contradiction qui constitue l'essence de la dépendance : « tandis qu'elle est appelée à contribuer à l'accumulation de capital, à partir de la capacité productive du travail dans les

pays centraux, l'Amérique latine a dû la faire en se basant sur la surexploitation du travailleur »¹⁴³.

Pour comprendre cette contradiction, il cherche les mécanismes qui fondent l'échange inégal entre le centre et la périphérie. Comme nous l'avons vu, la Cepal lie la détérioration des termes de l'échange aux différents niveaux de salaires et de productivité entre économies. Comme la productivité, plus élevée au centre, ne se transfère pas aux prix des biens exportés, le commerce comporte un caractère inégal qui conduit à un transfert de richesse en provenance de la périphérie. Cependant, Marini (1994) s'oppose à cet enchaînement car, tôt ou tard, il y a une transmission de ces gains vers les prix et, en plus, les pays périphériques ont bien connu une augmentation de la productivité par l'introduction de moyens techniques.

Selon cet auteur, l'existence d'un transfert de valeur réside dans les échanges qui se font entre deux pays avec des niveaux différenciés de productivité (Marini 1972). Cette situation peut avoir lieu au sein d'une même sphère de production, c'est-à-dire à travers l'échange de produits similaires (matières premières, mais surtout manufactures). Si un des pays dispose d'un niveau de productivité plus élevé par rapport à l'autre, ses coûts de production sont par ce biais inférieurs aux prix de vente ; d'où l'obtention de gains extraordinaires qui découle d'un transfert en provenance des pays moins productifs. Cela peut également se faire au sein de sphères de production différentes, par l'échange de produits manufacturés en contrepartie de matières premières. Ce cas s'applique en général aux relations commerciales entre le centre et la périphérie, puisque ces dernières n'ont pas les moyens ou sont moins bien placées pour produire des biens manufacturés. Dans ce scénario, les pays plus industrialisés possèdent donc un monopole qui leur permet de vendre leurs produits à un prix supérieur à leur valeur. Cette situation se produit même si une productivité plus élevée conduit à réduire la valeur unitaire de la marchandise. La conséquence est qu'à travers les prix se produit un échange inégal et par là un transfert de valeur en faveur des pays les plus productifs au détriment des pays dépendants. En conséquence, ces derniers cherchent des moyens internes pour contrecarrer cette perte de revenus qui affecte leurs taux de plus-value et de profit.

Pour Carcanholo (2008) ce déterminant historique et structurel de la dépendance dans la sphère du commerce international s'accompagne des différentes formes de transferts de la

¹⁴³ Marini (1972), p. 16.

périphérie vers le centre (sous formes du paiement de dette, rapatriement de dividendes de profit et de royalties) et plus récemment de l'instabilité financière qui découle de la dérégulation des flux de capital et qui soumet les pays dépendants à des niveaux élevés de taux d'intérêt. Ces économies vont donc chercher à compenser l'existence de ces transferts de manière à poursuivre une dynamique d'accumulation interne. Cette compensation se centre sur l'augmentation de la quantité de valeur créée, à travers une plus grande exploitation du travail, comme moyen de maintenir le taux de plus-value.

D'après Marini (1972), les mécanismes qui se mettent en place conduisent à une rémunération de la force de travail en dessous de sa valeur, ce qui fonde la surexploitation de la force de travail. Elle se matérialise à travers trois mécanismes différents qui conduisent à « nier au travailleur les conditions nécessaires à la reconstitution de leur force de travail »¹⁴⁴, et peut avoir lieu soit par l'intensification du travail qui accroît le niveau d'exploitation, soit par le prolongement du temps de travail qui revient à augmenter le temps de travail excédentaire, soit par une diminution de la consommation du travailleur qui comprime le temps de travail nécessaire à la reconstitution de la force de travail. La conséquence est un épuisement prématuré des travailleurs et une consommation inférieure au besoin des travailleurs.

Dans la période de développement fondée sur l'exportation de matières premières, qui va au-delà du XIX^e siècle, il y a, en l'Amérique latine, la séparation entre la production et la circulation des marchandises qui a lieu sur le marché mondial. De cette manière la consommation interne n'affecte pas la réalisation du produit. L'accumulation se base sur la surexploitation du travail ce qui explique le faible développement des forces productives et la concentration dans l'agriculture et l'extraction minière. Ces activités utilisent plus de travail que de capital et donc la richesse produite peut augmenter sans capital additionnel.

La circulation du capital lorsque les économies dépendantes s'industrialisent, dans la première moitié du XX^e siècle, va se faire sur ces bases, mises en place lors de la période d'agro-exportation. Auparavant la consommation des classes aisées (« propre aux non-travailleurs ») se dirigeait vers les articles importés dans la période « d'économies d'exportation ». Avec l'industrialisation, la consommation se connecte avec la production

¹⁴⁴ Marini (1972), p. 12.

interne de biens de luxe, qui va s'appuyer sur cette demande préexistante et continuer la surexploitation du travail. Cela conduit à la stratification de la demande, à laquelle nous avons fait référence dans le premier chapitre, qui divise la circulation en une « sphère supérieure » et une « sphère inférieure ». Cette dernière correspond à la consommation des travailleurs qui n'est pas un élément nécessaire pour qu'un nouveau cycle de production commence. En conséquence, il est possible d'accentuer l'exploitation de la main-d'œuvre et d'augmenter ainsi le taux de plus-value. La différence avec les pays développés, que nous évoquions dans la partie précédente, réside dans le fait que dans leur cas l'accumulation et l'expansion du marché interne sont deux phénomènes parallèles. L'obtention de plus-value se fait surtout à partir de la plus-value relative et de l'augmentation de la productivité, ce qui va permettre d'augmenter la consommation individuelle des travailleurs. En Amérique latine, l'augmentation de la plus-value va, au contraire se faire par la plus grande exploitation et non par le biais de gains de productivité comme moyen de dévaloriser la force de travail. Par ailleurs, l'existence d'une structure monopolistique permet de fixer de prix au-delà des coûts de production et maintenir ainsi un taux de plus-value élevé, ce qui se voit également favoriser par l'offre abondante de travail qui contribue à comprimer les salaires.

Le processus substitution d'importation va permettre le passage à une production industrielle plus complexe, sans que l'autonomie en matière de production de biens de capital se réalise. Cette transformation progressive se fait dans le cadre de l'évolution de la division internationale du travail. A partir des années 1950 et 1960, l'industrialisation va se poursuivre sans que cela aboutisse à la mise en place d'une production autonome de biens de capital. Au contraire, cela va se faire par des importations en provenance des pays du centre qui deviennent exportateurs de capitaux et possèdent un monopole technologique. La périphérie est donc devenue un marché pour leurs manufactures ainsi qu'un destin pour leurs investissements. Ces derniers vont contribuer à une amélioration de l'efficacité productive qui se fait selon les besoins de l'accumulation à l'échelle mondiale. Dans le cadre du capitalisme dépendant, ces gains de productivité se sont alliés aux mécanismes existants de surexploitation du travail, de sorte que les travailleurs ont continué à être rémunérés en dessous de leur valeur, malgré le fait qu'ils étaient plus productifs. La stratification de la consommation se poursuit car l'industrie se centre sur la production de produits somptuaires, non accessibles à la masse de travailleurs. Bien au contraire, pour maintenir la demande de la « sphère supérieure » de consommation, il est nécessaire de comprimer le niveau de

consommation des travailleurs¹⁴⁵. De cette manière, le problème de réalisation de la production va se maintenir en raison des restrictions du marché interne. Intensifiant les difficultés de réalisation de la production. La solution comme nous l'avons vue dans le cas de la Colombie va être de chercher dans les pays étrangers des marchés pour la production nationale. On assiste, selon Marini, à une « résurrection du modèle de la vieille économie exportatrice ».

La dépendance a comme caractéristique structurelle l'agencement de l'absence d'une production de biens de capitaux, de la concentration de la production, des restrictions du marché interne et des formes d'exploitation de la main-d'œuvre. Nous considérons indispensable d'intégrer ces éléments dans l'analyse du marché du travail dans une économie dépendante. D'où la proposition d'articuler ces caractéristiques avec l'analyse de la segmentation. Grâce à l'introduction de concepts tels que la surexploitation du travail, il est possible de comprendre les faits qui structurent la demande de travail et les conditions dont la main-d'œuvre est intégrée au processus de production¹⁴⁶. L'analyse multidimensionnelle des approches de la segmentation permet de considérer les particularités des formes de mise au travail au sein d'un secteur économique ou d'une entreprise.

Conclusion

La conclusion à laquelle on arrive est qu'il est bien possible de mettre en parallèle les théories de la segmentation avec celle de la dépendance dans l'optique d'effectuer une analyse approfondie du marché du travail dans les pays périphérique.

En montrant la pertinence aujourd'hui de la théorie de la dépendance pour définir la forme que prennent l'accumulation capitaliste et le type de développement dans ces pays, il est possible de signaler ses conséquences sur la sphère productive et le marché du travail.

¹⁴⁵ La sphère productive va également être stratifiée entre des « industries dynamiques » (biens de capitaux et produits somptuaires) et des « industries traditionnelles » qui produisent des biens de consommation.

¹⁴⁶ Les effets d'une telle configuration sur l'offre de travail peuvent également être analysés. Nun (1969, 1999), par exemple, s'appuie sur les concepts marxistes de « surpopulation relative » et de « l'armée industrielle de réserve » pour étudier l'existence d'une *masse marginale*. Cette figure regroupe les populations qui perdent leur rôle fonctionnel vis-à-vis le capital, c'est-à-dire des individus qui n'intègrent pas la réserve industrielle. A la différence de la littérature sur le secteur informel, qui part du constat de l'existence d'un surplus de main-d'œuvre pour ensuite se concentrer sur ses caractéristiques et son mode de fonctionnement, les études sur la marginalité vont chercher à expliquer son émergence à partir du mode de développement des économies dépendantes.

D'une part, le concept de surexploitation du travail permet de caractériser les relations de travail dans ces économies. Le transfert de ressources par différents canaux qui partent vers l'étranger fait que les employeurs sont dans une position où, pour compenser ce manque à gagner, ils procèdent à une surexploitation de la force de travail. D'autre part, ces relations sont marquées par la faible absorption de l'emploi qui découle également de la condition de dépendance. Ainsi se met en place une situation auto-entretenu à cause de la déconnexion entre la production et la circulation du capital, d'où l'existence de deux sphères de consommation au sein de l'économie dépendante. Une « sphère supérieure » de personnes avec des revenus donnant accès à une production de biens relativement coûteux coexiste avec une « sphère inférieure » qui concentre la majorité de la population, dont la consommation n'est pas vitale pour le mode d'accumulation en place. Une telle configuration crée des rapports asymétriques entre le travail et le capital, laissant une marge de large de manœuvre aux employeurs dans la gestion des formes d'emploi.

Si l'avantage de la théorie de la dépendance réside dans la mise en relief de caractéristiques qui ont des effets structurants sur la globalité, les concepts qu'elle utilise ne lui permettent pas de comprendre la structuration interne du processus de travail ou d'inclure d'autres éléments – différents à ceux utilisés – susceptibles d'affecter également le processus de travail, comme les nouvelles formes d'organisation de la production, les nouvelles technologies, la flexibilisation du travail. De la Garza (2004) donne l'exemple de la technologie, abordée pour traiter le déséquilibre de la balance de paiements ou de la dépendance face au centre qui la produit. Cependant, « elle n'est pas prise en compte pour connaître l'impact sur les relations de travail, les qualifications des travailleurs et leur contrôle sur le processus de travail, sur les salaires, l'emploi, etc. »¹⁴⁷. En ce sens, on peut comprendre à travers la théorie de la dépendance pourquoi les entreprises ont tendance à exploiter la main-d'œuvre, mais pas comment l'adoption d'une législation du travail plus flexible peut modifier les relations de travail au sein d'une entreprise et augmenter la segmentation existant sur le marché.

C'est pour certaine raison que nous avons cherché à élargir le spectre pris en compte dans l'analyse du marché du travail et avons cherché la complémentarité et les apports des théories de la segmentation. Nous avons montré le parallèle entre ces théories et certaines

¹⁴⁷ De la Garza (2004) p.4.

analyses sur l'informalité. Il existe donc des similitudes entre ces deux types de théories – en particulier l'approche duale de Piore et les radicaux états-uniens et les analyses du sur l'informalité. Pour cette raison, nous avons attaché une importance aux travaux de l'IWPLMS permettant une analyse plus complexe et dynamique. L'observation empirique proposée par cette dernière peut être enrichie par les éléments théoriques de la théorie de la dépendance. De cette façon, nous trouvons en amont les effets structurants signalés par les dépendantistes dans les économies en développement avec ces effets en aval, couplés à multiples éléments proposés par l'IWPLMS pour analyser les systèmes productifs.

A partir de cette double composante, notre grille d'analyse cherche à étudier, dans le chapitre suivant, les éléments qui configurent les relations professionnelles à un niveau global, avant de se placer au niveau des unités productives et intégrer les effets sur les possibilités d'accès à la protection sociale.

CHAPITRE 3

Analyse multidimensionnelle des formes d'emploi en Colombie

INTRODUCTION	161
I. ELEMENTS CONSTITUTIFS DES RELATIONS PROFESSIONNELLES EN COLOMBIE....	162
A. FACTEURS POLITIQUES ET ECONOMIQUES.....	162
B. SECTEURS ECONOMIQUES ET EMPLOI.....	167
II. RELATIONS INDUSTRIELLES EN COLOMBIE	173
A. TRANSFORMATIONS ET EVOLUTIONS INITIALES	173
B. LA DIFFICILE INSTITUTIONNALISATION DES RELATIONS PROFESSIONNELLES	176
C. EMPLOI ET REFORMES NEOLIBERALES	184
III. SEGMENTATION ET FORMES D'EMPLOI.....	193
A. STRUCTURES PRODUCTIVES ET EMPLOI.....	193
B. FORMES ET EVOLUTIONS DE L'EMPLOI.....	198
C. LES SEGMENTS DU MARCHE DU TRAVAIL : LE « HALO DE L'INFORMALITE	209
CONCLUSION.....	223

Introduction

Dans les deux premiers chapitres de la thèse, nous avons exposé les effets de la condition de dépendance. Nous avons vu comment ces effets conduisent à une structure productive concentrée et à la non absorption de main-d'œuvre conjuguée à l'étroitesse du marché interne et aux formes d'exploitation du travail. Nous avons ainsi proposé une grille d'analyse susceptible de mettre en relief les modalités d'emploi dans le contexte des économies dépendantes en intégrant les apports de la théorie de la segmentation. Les limites que nous avons rencontrées dans chacune de ces approches ont ouvert la voie à une synthèse entre les aspects macroéconomiques liés aux caractéristiques structurelles de la dépendance, avec une analyse plus désagrégée de la gestion du travail dans les unités productives. Ce chapitre, qui applique ce cadre analytique, se situe donc dans la prolongation du précédent, mais à un niveau plus désagrégé puisqu'il se concentre sur relations professionnelles pour définir les formes que prend la segmentation du travail.

La faible absorption de la main-d'œuvre conduit à l'émergence de formes d'emploi peu productives et l'existence d'un surplus de travail. La surexploitation du travail se manifeste à travers des conditions de travail flexibles, faiblement rémunérées et peu reconnaissantes des droits sociaux des travailleurs. Ces éléments contribuent à la non inscription des travailleurs dans des circuits de consommation qui ne sont pas indispensables à la réalisation de la production. Les fondements et les manifestations d'une telle configuration expliquée par les dépendantistes gardent leur validité. Pour Nakatani (2002), la réponse périphérique à la condition de dépendance est plus que jamais d'actualité : les gains de productivité s'obtiennent dans de nombreuses économies par l'augmentation du chômage, l'allongement de la journée de travail et la précarisation des travailleurs. Dans ce scénario se construisent les relations entre le capital et le travail qui ont du mal à se constituer en tant que système généralisé de régulation de l'emploi. Au contraire différentes formes de régulation coexistent et s'articulent avec les multiples dimensions qui interviennent dans la gestion des ressources humaines des entreprises et qui fondent l'existence d'un marché du travail segmenté.

Pour comprendre l'absence d'un système de relations professionnelles, ou plutôt l'existence de différents styles gérant les relations de travail comme nous y invite Dombois, nous allons en premier lieu étudier les facteurs économiques et politiques qui, en conjonction

avec les facteurs structurels, limitent l'intégration des travailleurs dans des circuits de consommation. A cela s'ajoute la concentration de l'emploi dans des secteurs faiblement productifs. Cette conjonction de facteurs a été un élément constitutif des relations entre le capital et le travail en Colombie où, comme nous le verrons dans une deuxième partie, l'institutionnalisation des formes de régulation a été lente et s'est faiblement consolidée. Nous verrons quel style de relation domine dans un contexte caractérisé par une forte asymétrie de pouvoir entre le capital et le travail, asymétrie qui s'accroît sous l'effet des évolutions subies après l'adoption du modèle économique néolibéral. La prise en compte de ces éléments nous permet, dans une troisième partie, de caractériser les formes d'emploi internes et externes aux entreprises qui sont façonnées au gré des nouvelles modalités d'embauche et de sous-traitance. La caractérisation des segments d'emploi est compliquée par l'absence d'outils appropriés, mais des pistes seront proposées, en vue d'une analyse plus approfondie qui requiert la prise en compte des formes d'assurance sociale. Ce sera l'objet du dernier chapitre de la thèse.

I. Éléments constitutifs des Relations professionnelles en Colombie

A. Facteurs politiques et économiques

Les rapports élaborés, au milieu des années 1950, par différentes missions internationales à propos de l'économie colombienne signalent la taille restreinte du marché interne, dont nous avons déjà expliqué les origines¹⁴⁸. A l'époque, la demande de biens manufacturés se concentrait dans un pourcentage minime de la population et la grande majorité (plus de 80 %) avait un pouvoir d'achat très limité. La consommation de biens manufacturés ne représentait d'ailleurs qu'un faible pourcentage de la consommation totale. Là résidait l'une des raisons à la base du sous-développement et du déséquilibre de l'économie colombienne, expliquée par la faible absorption de l'emploi en conjugaison de facteurs politiques et économiques que nous détaillerons par la suite. En deuxième lieu, nous

¹⁴⁸ Le rapport du père Lebreton (*"Estudio sobre las condiciones de desarrollo en Colombia"*, 1958), cité par Misas (2002) ainsi que ceux élaborés par la CEPAL (*"El desarrollo económico en Colombia"*, 1955) et par la mission Currie (*"Bases para un programa de Fomento para Colombia"*, 1951) insistent chacun sur la taille restreinte du marché interne et les conséquences sur le développement du pays.

étudierons les secteurs économiques et les types d'entreprises dans lesquels se concentrent les emplois.

D'après Misas (2002), l'alliance de classes qui a permis la mise en place du processus de substitution d'importations a également constitué un frein à l'industrialisation du pays. En même temps que l'industrie recevait les protections et les capitaux nécessaires à son développement, d'autres mesures bloquaient la consolidation de ce processus. En effet, l'industrialisation du pays a lieu sous les auspices des accords signés entre la bourgeoisie agro-exportatrice, issue de la consolidation du café comme principal produit d'exportation, et la bourgeoisie industrielle. L'action de l'Etat se subordonne à ces intérêts économiques et la modernisation de l'économie va se faire sans modifier les prérogatives octroyées à chacun. Cela explique le maintien de la concentration de la terre, des dépenses publiques réduites ainsi que le contrôle exercé sur le mouvement ouvrier, constitués en obstacles à la généralisation de la demande interne.

Lors de l'analyse des relations industrielles, nous reviendrons plus loin sur les contraintes imposées aux syndicats, qui ont subi des intimidations directes, ainsi que les multiples tentatives pour affaiblir le mouvement ouvrier. Le résultat a été le maintien d'un rapport de forces défavorable aux travailleurs, qui ont eu une marge restreinte pour faire valoir leurs revendications en matière de conditions de travail.

D'autre part, une question inamovible dans l'histoire politique de la Colombie a été la réforme des structures des propriétés agraires. La tendance à la concentration de la terre a conduit à l'expulsion et au déplacement constant de la paysannerie, ce qui fait que la non-absorption de la main-d'œuvre doit donc être comprise à partir des problèmes inhérents à l'appareil productif, mais également en tenant compte de l'arrivée d'une masse croissante de paysans. Le déplacement rural-urbain, que Bejarano (1984) interprète comme un phénomène de décomposition de la paysannerie, a eu différentes manifestations au cours des décennies, mais comme raison principale l'appropriation par la violence des meilleures terres. La période de la Violence dans les années 1940 et 1950, où l'affrontement entre les deux partis politiques arrive à son paroxysme, constitue une des premières expulsions massives des petits propriétaires ; les décennies 1960 et 1970 se caractérisent par des essais d'invasion des terres

occupées par des groupes organisés de paysans ; pendant les années 1980 et 1990, la concentration de la terre est liée au phénomène de trafic de drogue et au para-militarisme¹⁴⁹.

Une telle évolution est problématique dès lors que les migrations ont eu lieu en direction de la ville et non vers l'industrie. Cela a contribué, *in fine*, à la création d'emplois peu productifs et de pauvre qualité. L'offre de travail inélastique n'a fait qu'aggraver le rapport de forces entre le capital et le travail, au détriment de ce dernier, et a restreint les possibilités d'extension du marché interne en créant une masse marginale (Misas, 2001).

En conséquence, une large frange de la population ne possède pas les moyens de consommer au-delà des biens essentiels pour survivre, ce qui n'est pas indépendant du faible niveau des dépenses publiques. Entre les années 1950 et 1959, les dépenses sociales (qui incluent la santé, l'éducation, le travail, l'agriculture et le logement) dépassent à peine 1 % du PIB et atteignent 2,7% à la fin de la décennie 1970. La santé par exemple ne représente que 0,5 % du PIB. Jusqu'à la fin des années 1950, ces dépenses occupent la dernière place du budget de l'Etat, loin derrière l'administration, les infrastructures et la justice et sécurité. Cette dernière est d'ailleurs la plus importante et double le montant destiné aux affaires sociales (30 % contre 15 % du total entre 1950 et 1954) et témoigne qu'il y a davantage une réponse policière à la croissante question sociale.

Il faudra attendre les années 1970 pour voir ce rapport s'inverser. A cette période les investissements sociaux connaissent des taux très élevés de croissance et atteignent plus de 40 % des dépenses totales. Au début des années 1990, l'Etat dédie aux problèmes sociaux 6,3 % du PIB contre 3,2 % en justice et sécurité¹⁵⁰. En effet, ce n'est que lorsque le contrôle militaire de la population et la réponse par la force à ses revendications croissantes deviennent de plus en plus difficiles, que les dépenses sociales augmentent. Ce point d'inflexion survient précisément lorsque l'accord du Front national qui instaure le bipartisme s'essouffle et voit sa légitimité remise en cause de manière croissante, par la société civile qui s'organise (paysans, ouvriers), par des partis politiques et par des mouvements politiques insurgés.

¹⁴⁹ Ces facteurs nous éloignent des considérations qui réduisent l'exode rural à un choix rationnel entre plusieurs alternatives, comme nous l'avons vu dans les travaux passés en revue dans le chapitre précédent.

¹⁵⁰ Les données sont tirées de l'étude sur l'évolution des dépenses publiques réalisée par Numpaque et Rodriguez (1996)

Ces facteurs d'ordre politique, auxquels on peut ajouter les contraintes liées aux possibilités de financements à disposition des entreprises, qui conduisent à la compression des coûts du travail, contribuent à la non-intégration des travailleurs dans un circuit généralisé de consommation. Les ménages et les entreprises familiales ont historiquement présenté un solde positif d'épargne situé aux alentours de 3 % du PIB entre les années 1970 et 1990. Toutefois, le transfert de cet excédent de ces agents vers les entreprises n'a pas fonctionné de manière adéquate dans le contexte de la Colombie. Ni l'endettement, comme moyen de canaliser l'épargne vers l'investissement productif, ni la vente d'actions ou de droits de propriété, n'ont connu un développement adéquat dans le pays (Ocampo 1994). Dans le premier cas, le coût du crédit et les échéances à trop court terme, pour des investissements à des horizons plus lointains, ont toujours découragé les entreprises d'utiliser ce mécanisme. Dans le deuxième cas, il faudra attendre la fin des années 1980 pour qu'un marché de capitaux commence à voir le jour. Face à ces limitations, il restait l'option de l'autofinancement de leurs propres investissements par l'ajustement de leurs coûts et bénéfices. La compression des salaires constituait le revers d'une telle configuration. Lors de la période de substitution des importations, cela a été possible en raison des niveaux favorables du taux de change et par la protection de l'industrie nationale. Les années qui ont suivi la libéralisation commerciale ont contribué, d'une part, à amplifier ce mécanisme, par l'appréciation du taux de change au début des années 1990 et par la diminution du coût du capital, après que les barrières douanières furent supprimées. D'autre part, pour les mêmes raisons, la production nationale s'est vue exposée à une plus grande concurrence, limitant les bénéfices et donc les possibilités d'investissements autofinancés.

Ces éléments contribuent à la mise en place d'un marché interne restreint et à son agencement avec une structure de production concentrée, sous lequel l'absorption de la main-d'œuvre dans des emplois salariés formels est mise en échec. Cette configuration, comme nous l'avons déjà expliqué, influe sur les stratégies des unités productives, qui tendent à accroître l'exploitation de la main-d'œuvre et qui dirigent leur production vers la sphère supérieure de la consommation ; de ce fait l'accumulation du capital s'appuie de plus en plus sur le marché externe.

En effet, la stratégie des entreprises a été de se spécialiser dans des niches réduites du marché par une diversification de la production ayant comme cible le groupe ayant le revenu le plus élevé, au détriment de la consommation de masse. Cependant, l'extension du marché

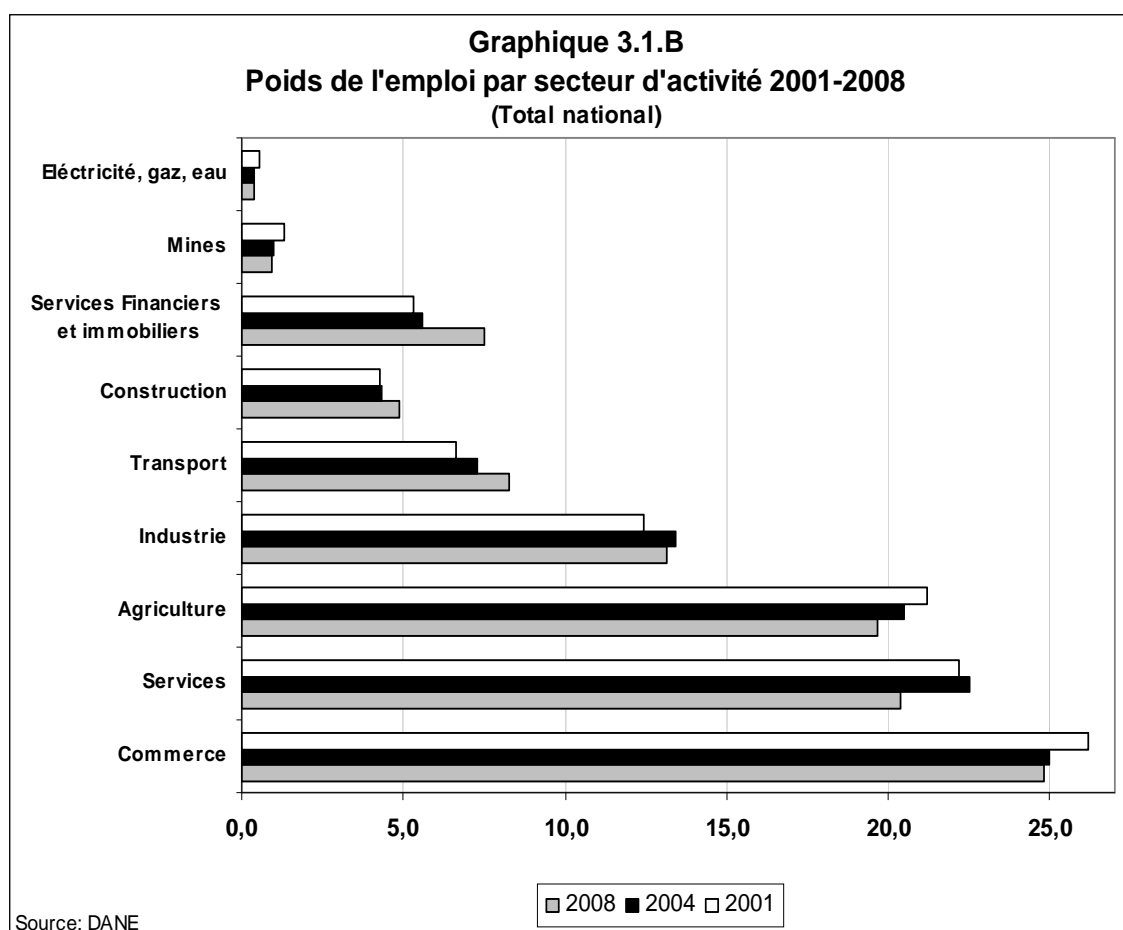
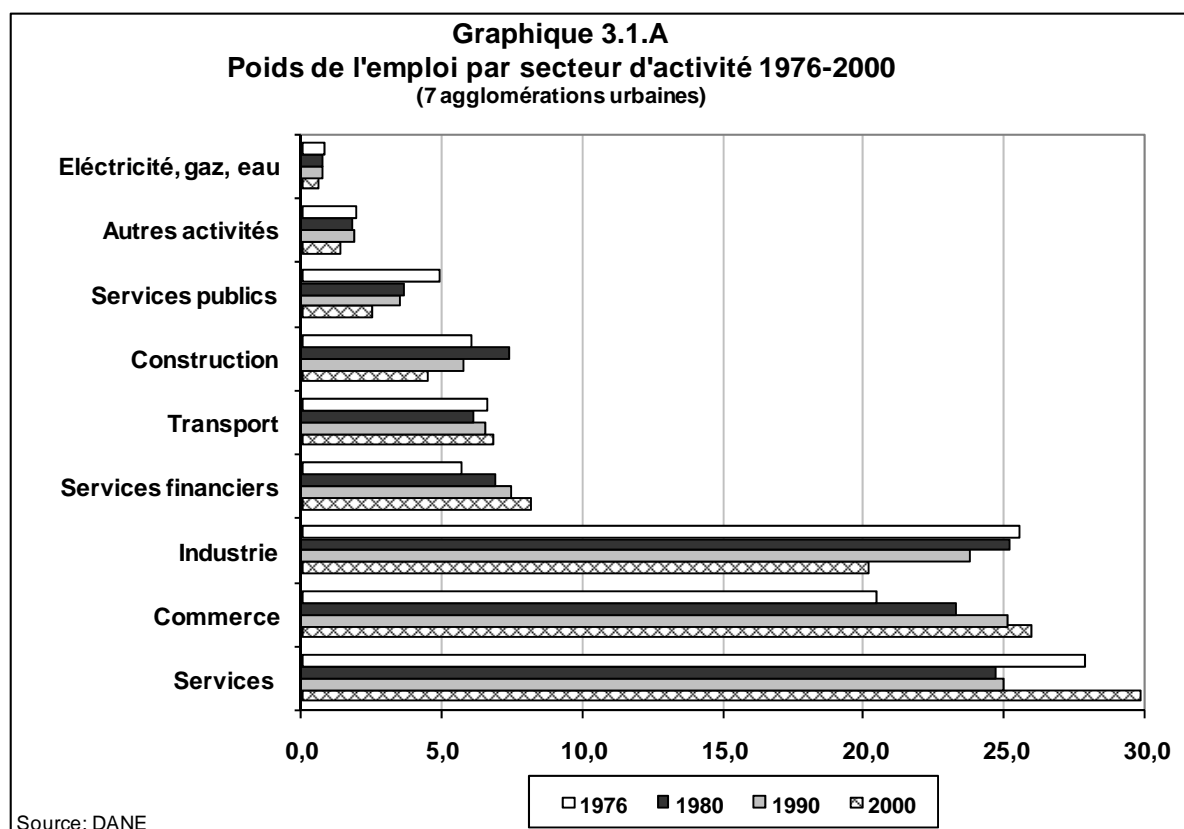
par ce biais ne peut se faire de manière indéfinie et constitue un des facteurs qui ont fini par mettre en échec le processus de substitution d'importations. Face à ces contraintes, le choix s'est fait en faveur du marché externe par la mise en place de mesures favorisant les exportations, comme mécanisme qui va permettre de poursuivre l'accumulation et de débloquent les limites existant à l'absorption d'emploi. L'abandon, avec les réformes de 1968, de la substitution d'importations en faveur d'un modèle orienté vers la demande externe, montre que la classe dirigeante n'était pas prête à remettre en cause la structure du pouvoir et la répartition de la richesse. Une alternative aurait été de massifier la consommation et de s'appuyer sur ses effets multiplicateurs et de trouver une solution structurelle à la décomposition de la paysannerie. Cela aurait signifié « subvertir en entier les schémas d'accumulation »¹⁵¹. Si le marché interne s'accroît, c'est surtout grâce à un volume d'emploi plus important, qu'à l'augmentation du pouvoir d'achat des salaires. L'augmentation de la masse salariale par ce biais est plus un effet d'entraînement dans une économie qui se développe et qui s'urbanise, qu'une absorption massive des travailleurs dans des emplois formel au sein d'activités productives. A partir des années 1970, la contribution des exportations à la croissance va devenir plus importante et l'économie nationale va fluctuer au gré des expansions de l'économie mondiale.

L'orientation vers le marché externe ne va pas modifier les structures du système productif. Le secteur de biens de capital et intermédiaire a une taille plus importante, mais ne possède pas de dynamique d'entraînement, d'autant plus qu'il se trouve de plus en plus exposé à la concurrence étrangère. Les secteurs producteurs de biens de consommation ont connu une surexpansion et ont un potentiel de croissance très précaire (Gaviria 1989). Après la libéralisation de l'économie, entamée dans les années 1990, l'industrie participe moins au produit et l'économie se spécialise dans les matières premières et la transformation de *commodities*. Les perspectives d'un marché interne fondé sur une consommation de masse semblent donc compromises, d'autant plus que l'économie crée des emplois majoritairement peu productifs, comme nous verrons par la suite.

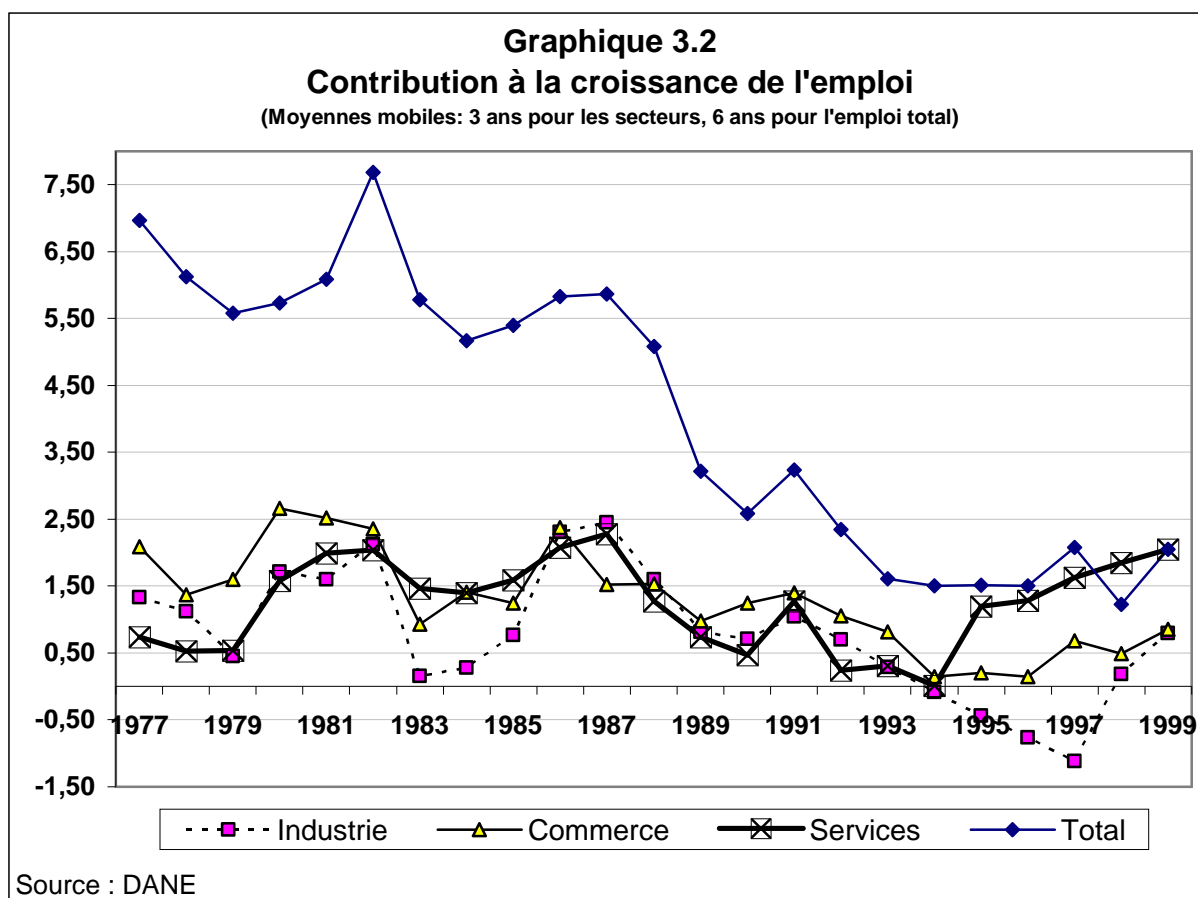
¹⁵¹ Bejarano (1984), p.80.

B. Secteurs économiques et emploi

Les mutations de la structure de production s'accompagnent de changements de l'importance relative de chaque secteur dans la structure d'emploi. Comme nous le verrons, la concentration de la production s'accompagne de la concentration des emplois dans des secteurs faiblement productifs. Au fur et à mesure que le pays s'industrialise et que la part du secteur agricole baisse dans le PIB, l'emploi agricole diminue et l'emploi industriel augmente progressivement. A la fin des années 1940, l'agriculture absorbait 60 % des travailleurs, suivie de loin par l'industrie (14 %) et le commerce (6 %). A partir des années 1960, ces deux derniers secteurs ainsi que les services vont prendre une plus grande ampleur dans la répartition des occupés au niveau national. Le graphique 3.1.A retrace l'évolution de la participation de chaque secteur entre 1976 et 2000. Le poids de l'agriculture est marginal car sont pris en compte uniquement les sept agglomérations urbaines les plus importantes. Trois faits marquants sont à mettre en relief : l'industrie qui au milieu des années 1970 représentait plus d'un quart de l'emploi, occupant la deuxième place en importance en part du PIB, perd près de 5 points. En deuxième lieu, le commerce et les services (sociaux, communautaires et personnels) deviennent les principales sources d'occupation dans les principales villes. Les services en particulier occupent près de 30 % de la population active et les activités commerciales ont connu une progression régulière entre les années 1970 et la décennie 1990. Enfin, il est important de noter le rôle décroissant de l'emploi public.



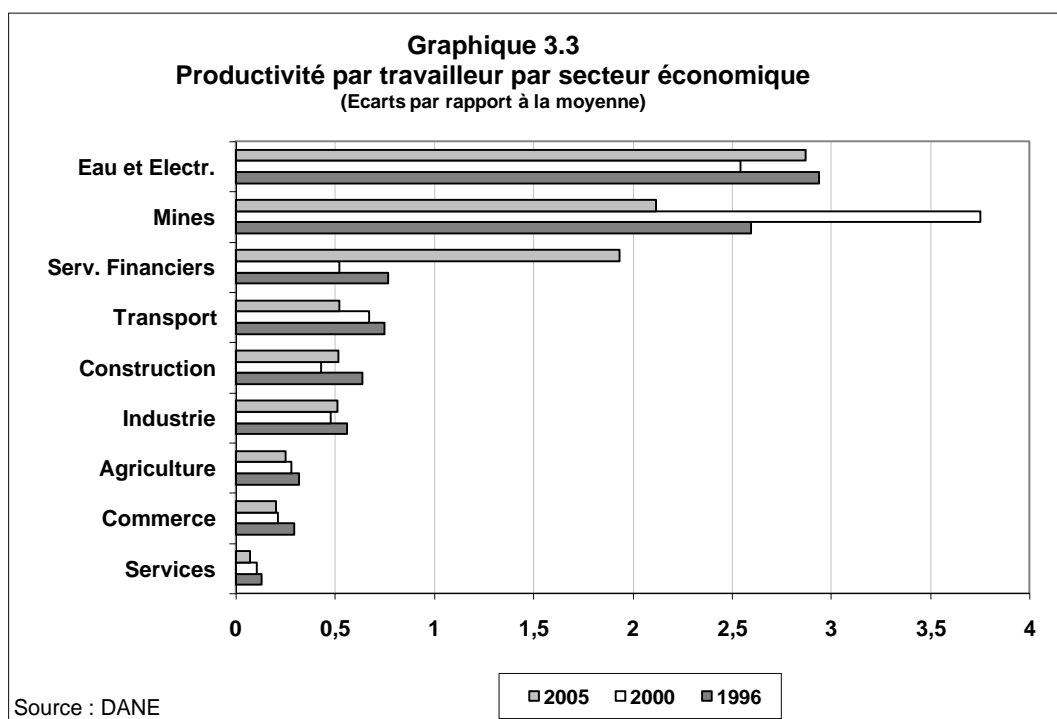
Dans la période récente (2000-2007), il n'y eut aucune altération des structures décrites. Dans le total national (graphique 3.1.B), l'industrie représente toujours de 13 % de l'emploi total environ (soit 4 % de moins qu'il y a 30 ans) et l'agriculture constitue la troisième source d'emploi avec environ 20 % du total. A partir des années 1980, la croissance du nombre de postes de travail créés s'affaisse dans l'ensemble des secteurs économiques. L'activité industrielle, qui connaît une chute vertigineuse dans sa contribution à la création d'emploi, est celle qui participe le plus à cette diminution. On observe, par opposition, que ce sont les services qui contribuent le plus à la génération de nouvelles occupations dès la moitié des années 1990. Globalement, on doit signaler une diminution de la capacité de l'économie à créer de l'emploi (graphique 3.2).



De manière générale, ce sont les transformations de l'économie qui expliquent les tendances en matière de secteurs créateurs d'emploi. Dans le premier chapitre, nous avons vu comment, d'une part, depuis les années 1980, l'économie se « désindustrialise » avec la réduction conséquente en matière de travail dans ce secteur ; d'autre part, l'Etat qui cherche à

moins intervenir dans l'économie, réduit également sa taille, ce qui se traduit par un nombre plus faible de fonctionnaires ; enfin, les travailleurs expulsés de ces secteurs sont accueillis dans le commerce et le service, où les activités informelles augmentent.

Il en résulte une aggravation de l'hétérogénéité productive pour l'ensemble de l'économie, tant le différentiel de productivité entre les différentes activités augmente. Les écarts entre la population occupée et valeur ajoutée selon les différents secteurs économiques ne sont pas une spécificité de la Colombie et sont aussi présents dans d'autres économies latino-américaines (Verdera, 2006). En effet, dans ces pays coexistent, d'une part, des secteurs dynamiques, liés aux exportations de matières premières ou aux services financiers ou publics, dans lesquels le flux d'investissement est important, mais où l'emploi créé est faible ; d'autre part, d'autres secteurs qui reçoivent moins d'investissement, ont une faible productivité, mais absorbent une grande partie de la population occupée. Dans le cas particulier de la Colombie, on peut voir qu'en 2005, les services financiers, les mines et les services de distribution d'eau et d'électricité ont une productivité qui est deux fois supérieure à la moyenne de l'ensemble de l'économie. Leur participation en matière d'emploi est faible. Par contre, l'agriculture, les services et le commerce, qui regroupent près de 65 % de l'emploi en 2007, ont une productivité très en-dessous de la moyenne. La productivité de l'industrie, qui concentre 13 % de l'emploi, est à peine plus importante (graphique 3.3).



L'enquête du DANE dédiée au secteur industriel (EAM – *Encuesta Anual Manufacturera*) s'effectue annuellement auprès d'un échantillon d'environ 7 500 unités productives au niveau national (sont uniquement prises en compte celles qui embauchent plus de 10 travailleurs ou qui ont une production annuelle de plus de 113 millions de pesos). En 2006, les grandes entreprises, de plus de 200 salariés (10 % des établissements), embauchent la moitié du personnel considéré par l'enquête, soit près de 350 000 travailleurs. On observe donc, tant du point de vue de la production que de l'emploi de la main d'œuvre, une forte concentration dans l'industrie, puisque seuls 700 établissements produisent près de 74% de la valeur ajoutée¹⁵². A l'inverse, les entreprises de moins de 50 travailleurs, qui représentent 65 % du total, n'embauchent que 15 % du personnel et produisent à peine 18 % de la valeur ajoutée totale (Tableau 3.1).

TABLEAU 3.1
Industrie : personnes occupées et taille des entreprises

Personnes occupées (intervalles)	Nombre d'établissement (% du total)	Personnes occupées (% du total)	Valeur ajoutée (% du total)
	2006		
TOTAL NATIONAL	100	100	100
Moins de 10	15,7	1,2	1,4
De 10 à 19	23,2	3,9	4,8
De 20 à 49	26,9	10,3	12,2
De 50 à 99	15,3	13,0	13,9
De 100 à 149	6,1	8,8	9,1
De 150 à 199	3,4	7,0	7,2
De 200 à 349	4,8	15,3	15,4
De 350 à 499	1,9	9,5	9,3
De 500 à 649	0,8	5,6	4,8
De 650 à 799	0,5	4,7	4,9
Plus de 800	1,3	20,7	16,9

Source : DANE-EAM

¹⁵² Les 96 entreprises de plus de 800 salariés (1,9 % du total) concentrent 20 % du personnel et produisent plus de 16 % de la valeur ajoutée.

Toutefois, il faut nuancer ces conclusions. En effet, l'enquête en question n'est représentative que d'une portion réduite de la production et de l'emploi industriel, car elle se limite à des établissements formels, de par leur taille et leur volume de production. Les 612 000 travailleurs recensés par l'EAM en 2006 correspondent à 27 % des employés du secteur industriel. Les 73 % restants travaillent dans des entreprises de moins de 10 salariés (et vont jusqu'aux travailleurs à leur compte), ou qui ont un chiffre d'affaires inférieur à 113 millions de pesos¹⁵³. Ces entreprises informelles, définies selon un critère de volume d'emploi ou de production, ne sont pas prises en compte dans l'EAM. D'après une enquête qui porte spécifiquement sur les entreprises de moins de 10 travailleurs dans les 13 plus grandes agglomérations urbaines en 2001 (*Encuesta mixta 1-2-3*, DANE), on voit que 70 % de ces unités productives sont constitués par des entreprises unipersonnelles et 28 % embauchent entre 2 et 5 personnes. Dans le cas de l'industrie, sur plus de 195 000 entreprises recensées, 130 000 correspondent à des travailleurs à leur compte¹⁵⁴.

Si l'on tient compte de l'importance des petites entreprises informelles en s'appuyant sur les statistiques au niveau national, on peut estimer que les grandes entreprises (plus de 200 travailleurs) assurent 40 % de la production industrielle, mais n'absorbent que 13 % de l'emploi industriel ; ce montant est encore plus réduit dans le cas des entreprises de plus de 800 travailleurs qui produisent 14 % du total et embauchent à peine 4 % de l'emploi total¹⁵⁵.

L'analyse précédente montre que le système productif est fortement concentré d'un point de vue de la production, mais pas de l'emploi de la main d'œuvre. Il n'y a pas eu d'absorption d'un contingent croissant de main-d'œuvre cantonné dans des entreprises de faible taille. On peut penser que cet état de fait a pu entraver la conversion des travailleurs en une masse de consommateurs pouvant dynamiser le marché interne. L'emploi se concentre dans des secteurs peu productifs et dans des entreprises à faible productivité. Le commerce et les services sont davantage concernés par cette réalité, mais l'industrie n'en est pas exempte.

¹⁵³ D'après le « Censo Económico 2005 » réalisé par le DANE, les unités productives en Colombie sont constituées à 96 % par des micro-entreprises, 3,5 % par des petites et moyennes entreprises et 0,1 % par des grandes entreprises. Les trois premières catégories concentrent plus de 81 % de l'emploi.

¹⁵⁴ Cette enquête a été réalisée en trois étapes dans le but de caractériser la production informelle des ménages et de comptabiliser de manière plus exacte l'apport de cette production aux comptes nationaux. Les enquêtes chargées de mesurer l'emploi et celles centrées sur des aspects économiques ne prennent pas en compte la production des unités productives de très petite taille, malgré l'importance de leur apport à l'économie nationale (DANE 2006).

¹⁵⁵ A la veille de la mise en place des réformes de libéralisation économique, Garay (1998) recensait que les vingt entreprises ayant les plus grands établissements produisaient 18 % du total et n'embauchaient que 5 % des travailleurs de l'industrie.

Les relations fonctionnelles entre les différents types de production et d'emploi (formels et informels) s'articulent de manière à définir les contours du marché du travail en Colombie. L'existence de telles formes de production et d'emploi est un élément constitutif des relations industrielles, dans la mesure où ces formes influent sur les stratégies et les contraintes imposées aux travailleurs et aux employeurs sur le marché du travail, en déterminant les alternatives à leur disposition. Par là, notre analyse rejoint l'approche structuraliste de l'informalité qui, rappelons-le, considérerait non pas l'absence d'absorption de travailleurs, mais le fait que celle-ci avait lieu à travers des formes d'emplois particulières (informelles).

Dans la deuxième partie de ce chapitre, nous chercherons à caractériser les styles de relations industrielles, en étudiant leur configuration et leur évolution récente. De cette manière, l'analyse qui suit se situe à un niveau plus désagrégré dans la mesure où on s'intéresse à la régulation des formes d'emploi, avant d'étudier les relations de travail au sein des unités productives.

II. Relations industrielles en Colombie

A. Transformations et évolutions initiales

Le développement du tissu industriel en Colombie se fait sous la protection des mesures adoptées lors de la mise en œuvre de la stratégie de substitution d'importations. L'organisation de la production et du travail va évoluer en fonction de la complexification de l'appareil productif et des mutations du régime d'accumulation. Selon Weiss (1997), sous le modèle d'ISI, l'innovation ne semblait pas être une priorité des entrepreneurs qui cherchaient plutôt à asseoir leurs bénéfices sur les subventions octroyées par l'Etat. L'étroitesse du marché et les coûts élevés pour l'acquisition de nouvelles technologies ne contribuaient pas à l'innovation technique. De ce fait, la modernisation de l'entreprise aura lieu surtout à partir de changements dans l'organisation productive, notamment au cours des années 1970 et 1980. Par contre, la libéralisation progressive de l'économie, à partir des années 1980, amène à de nouveaux changements organisationnels, mais aussi techniques. Compte tenue de cette évolution, nous nous intéresserons, dans les deux premières sous-parties aux types de relations de travail que l'on retrouve en Colombie, en signalant les facteurs qui contribuent à leur difficile institutionnalisation. Dans la dernière partie, nous analyserons les

transformations récentes, en raison de l'adoption des réformes néolibérales qui affectent les formes de régulations de l'emploi.

Dans les premières industries mises en place, au début du XX^e siècle, les relations industrielles, se caractérisent tout d'abord par l'existence de relations *traditionnelles* entre employeurs et employés. A l'époque, la Colombie est un pays éminemment agraire et le restera jusqu'au début des années 1960. Malgré les transformations de l'économie et les fortes migrations rurales, la société garde une structure fortement hiérarchisée par la combinaison de clivages urbain/rural, régionaux, sexuels et raciaux. Ces relations traditionnelles permettent l'existence, d'une part, de rapports autoritaires ; les entreprises sous cette modalité ont mis en place un régime autocratique, où l'indifférence est totale vis-à-vis les conditions de travail. Les salaires sont bas, les prestations sociales inexistantes et les travailleurs subissent une forte instabilité, sans possibilité de modifier ou de négocier leur situation (Dombois 1997).

D'autre part, les rapports entre le capital et le travail peuvent revêtir un caractère *paternaliste*. La protection de l'industrie sous l'ISI et la faible garantie de droits sociaux par l'Etat permettent aux employeurs de s'investir en tant que pourvoyeurs de différents bénéfices à l'égard de leurs employés. Sous ce régime de travail, les entreprises sont gérées de manière personnalisée par les propriétaires. Les travailleurs reçoivent également, outre une formation sur le tas, des aides sociales en matière de protection sociale et de logement et une garantie en termes de stabilité dans l'emploi (C. Lopez, 1999). Cette responsabilisation des patrons se fait en contrepartie d'un compromis et d'une subordination sans opposition des travailleurs aux intérêts de l'entreprise. Dans certains cas, les conditions de travail pouvaient ne pas être les meilleures, mais une personnalisation de la relation et l'existence de prébendes assuraient la fidélité des ouvriers.

Du fait de la faible absorption du travail et d'un large excédent d'offre de travail, les entreprises ont toujours bénéficié d'un large choix et d'un fort pouvoir discrétionnaire en matière d'embauche. Dans un premier temps, le développement industriel s'est centré dans la production de biens peu complexes, le besoin en matière de qualification chez les travailleurs était donc peu élevé ; même si des changements techniques sont intervenus, la stagnation postérieure de l'industrialisation n'a conduit qu'à un faible changement dans le niveau de formation requise. En conséquence, jusqu'aux années 1970, l'expérience paysanne et la faible scolarité étaient des qualités valorisées, ce qui correspondait au type de main-d'œuvre

disponible : la plupart de travailleurs qui participaient au marché de travail à Bogotá des années 1960, étaient jeunes, en provenance des régions rurales voisines, ayant suivi une scolarité courte et disposant d'une expérience plutôt dans le domaine agricole ; par contre, ceux ont une qualification et de l'expérience dans des métiers industriels sont peu nombreux. Le critère dominant de recrutement dans les entreprises était la force physique et la disposition à effectuer n'importe quelle tâche (spécialement les plus lourdes), l'origine paysanne devait garantir une soumission à la hiérarchie sans conteste, compte tenu du type de rapports existant dans les campagnes (C. Lopez, 1997).

Cette particularité initiale va changer avec la mutation des relations traditionnelles vers des formes plus technocratiques de gestion de la production. En effet, au fur et à mesure que l'industrie se développe, l'organisation de la production évolue en conséquence. Une première transformation que Weiss (1994) repère dans la gestion des ressources humaines est l'abandon de relations fondées sur la loyauté et le compromis, au profit de relations plutôt impersonnelles. Ce changement se fait par l'adoption d'un modèle de gestion technocratique dominé par la rationalisation de la production¹⁵⁶. Sous la structure traditionnelle, les relations avaient un caractère plus personnalisé entre employés et employeurs. Ces derniers tiraient leur légitimité du seul fait d'être propriétaires de l'entreprise qu'ils dirigeaient de manière discrétionnaire. La hiérarchie et la différenciation des tâches peu définies s'accompagnaient d'un faible degré de programmation sur les quantités et les modes de production. Des travailleurs autonomes remplissaient des fonctions, apprises sur le tas et par la coutume, et étaient soumis à un degré élevé d'autoritarisme. Dans ce contexte la figure qui dominait était celle du contremaître qui contrôlait l'embauche, la coordination des tâches, la discipline et les rendements des travailleurs (Weiss, 1997).

Avec la mise en place de techniques tayloristes, dans certains cas dès les années 1960, la figure du contremaître sera remplacée par celle de l'ingénieur, ce qui signifie la modification des méthodes et des critères de gestion des entreprises. Les professionnels de l'ingénierie, qui occupent désormais des postes de direction, sont des « agents du changement » et conduisent à la réorganisation de la production et à la dépersonnalisation des relations de travail. La mise en place d'une gestion technocratique régie par les préceptes du

¹⁵⁶ Ces changements ne recouvrent pas l'ensemble des entreprises et que les relations traditionnelles et autoritaires persistent dans nombreux cas.

taylorisme s'est faite de manière différenciée en Colombie d'une région à l'autre¹⁵⁷. L'institutionnalisation du taylorisme a lieu avec la mise en place de plusieurs facultés d'ingénierie industrielle dans le pays à partir des années 1960. Sous ce mode de gestion, la réduction des coûts pour l'obtention d'un profit maximal conduit à une meilleure « planification » du processus de production et à circonscrire les relations de travail à l'intérieur d'un cadre de droits et d'obligations. La rationalisation productive se fait à travers une séparation des structures dirigées désormais par des professionnels (et non plus exclusivement des ingénieurs), et par la délimitation des rôles des travailleurs. La bureaucratisation des entreprises s'accompagne de changements progressifs dans le type de main-d'œuvre demandée : les entreprises commencent à recruter des travailleurs avec un minimum de formation, même pour les tâches qui ne requièrent aucune qualification¹⁵⁸.

Les mutations de la gestion des entreprises ne peuvent pas être généralisées à l'ensemble des unités productives. Il existe une grande différenciation selon les caractéristiques du produit, les formes de propriété et l'échelle de production. Dans certains cas, la production est rationalisée sans la mise en place de structures bureaucratiques ; dans d'autres cas, la rationalisation a lieu tout en conservant des formes traditionnelles de gestion ; enfin d'autres entreprises conservent à la fois une organisation et des relations traditionnelles et paternalistes. Ces évolutions ont lieu dans le cadre d'une plus grande institutionnalisation de la gestion des relations industrielles, sans arriver à un niveau qui permettent encore de faire référence à un système de relations professionnelles.

B. La difficile institutionnalisation des Relations professionnelles

Selon Dombois et Pries (2000), les années 1970 représentent l'apogée du développement des relations industrielles, tant par l'organisation du mouvement syndical que par les accords collectifs négociés entre employeurs et employés. Au milieu des années 1970, les mouvements de travailleurs ont acquis une relative indépendance vis-à-vis des partis

¹⁵⁷ Dans la région d'Antioquia, l'Ecole de Mines de Medellín enseignait les principes du taylorisme, adaptés aux valeurs de la religion catholique. L'influence de l'Eglise catholique inculquait la responsabilité sociale du patronat et le besoin de subordination des travailleurs vis-à-vis de leur employeur. Les ingénieurs de l'Université nationale de Bogotá avaient une formation plus orientée à des tâches techniques avec une moindre considération pour le facteur humain. La distance avec les travailleurs et la direction devenait plus grande et plus encline au conflit (Weiss, 1994).

¹⁵⁸ Cela est possible grâce à une amélioration du niveau d'éducation de la population. L'analphabétisme recule en même temps que davantage de personnes ont accès à l'éducation primaire et secondaire.

politiques et la densité syndicale atteint son plus haut niveau historique (plus de 13 %). Au contraire, les années 1980 constituent un reflux et la consolidation d'une régulation à travers un système généralisé qui, par le passé, avait déjà eu beaucoup du mal à émerger est freinée.

La condition de dépendance est, selon nous, une des raisons principales qui ont empêché une régulation généralisée des relations de travail. La structure économique qui prend forme conduit à l'intensification de l'exploitation de la main d'œuvre et à une faible absorption des travailleurs dans des activités formelles et au développement d'emplois peu productifs. Les différents styles des relations industrielles, qui correspondent à des formes de gestion et de régulation différentes des relations de travail, fondent l'existence d'un marché du travail segmenté. Cet agencement s'inscrit dans les implications de la condition d'économie dépendante qui contribue à façonner de manière particulière le système productif. Par ailleurs, l'Etat n'a pas réussi à se consolider en tant qu'institution légitime susceptible d'exercer un contrôle sur les relations et les acteurs sociaux. La régulation des relations de travail de manière systémique requiert (même dans le cas d'une gestion décentralisée) la reconnaissance de leur légalité par tous les acteurs, une large diffusion de leurs fondements et normes de fonctionnement, lesquels doivent revêtir un caractère obligatoire. Ces conditions qui permettent, selon Dombois (1997), d'imposer des standards minima de régulation qui ne soient pas circonscrits à l'échelle des seules entreprises mais généralisés à toute la société, ne sont pas vérifiées dans les pays marqués par ce qu'il appelle l'« industrialisation tardive ».

Sous cette configuration, la législation du travail en Colombie a connu une portée restreinte se limitant à un nombre réduit de travailleurs et le développement du syndicalisme s'est heurté à des contraintes légales et à une opposition viscérale de la part du patronat et de forces obscures dans la société. De ce fait, la régulation du travail pendant la période de substitution des importations se caractérise par l'existence d'un système faiblement consolidé, fragmenté, avec une faible légitimité et une portée sectorielle limitée (Dombois et Pries, 2000). Malgré la bureaucratisation de certaines entreprises, coexistent des modes de gestion traditionnels, autoritaires, paternalistes et technocratiques, dont on verra l'évolution récente plus bas. Au-delà de la diversité des styles de relations industrielles, la fragmentation découle de la difficile institutionnalisation et application des droits individuels et collectifs. L'universalisation de la législation a été d'autant plus difficile que le travail salarié n'est jamais devenu la principale forme de mise au travail, le travail indépendant a toujours absorbé

une partie importante de la force de travail, question que nous aborderons plus en détail dans la dernière section de ce chapitre.

C'est dans les années 1930 et 1940, lors de la *République libérale*, que les premières lois sociales sont mises en place et que l'Etat autorise et promeut la création de syndicats. Au cours des décennies antérieures, l'opposition aux revendications et à l'association des ouvriers, notamment par des moyens violents de la part du gouvernement et du patronat, avait conduit à qualifier de « syndicalisme héroïque » les essais de mobilisation de la part des travailleurs¹⁵⁹. Ces avancées se produisent sous l'égide du Parti libéral qui cherche à tirer bénéfice de l'appui politique de travailleurs protégés par les nouvelles lois. Ce ne sont donc pas des négociations tripartites, ni des rapports de forces favorables au travail qui ont conduit à l'institutionnalisation du droit du travail. D'une part, le patronat s'est montré plutôt hostile à l'existence de syndicats dans les entreprises et à la mise en place de compromis avec les travailleurs. D'autre part, et en conséquence du point précédent, le mouvement syndical ne s'est pas constitué en une force unifiée ayant la possibilité de s'imposer dans les négociations avec les employeurs. C'est donc l'Etat qui a réussi à imposer une législation régulant les relations de travail, souvent sans le soutien du patronat ; d'ailleurs c'est sous sa tutelle que la lutte ouvrière acquiert un certain pouvoir de pression et non pas par ses propres moyens. En même temps que les pouvoirs publics ont réussi à imposer un certain degré de protection aux travailleurs et à ouvrir une sphère de négociation pour les relations de travail, ils ont réussi à limiter et à canaliser ces avancées. Par exemple, lorsque le Parti conservateur arrive au pouvoir en 1945, la législation du droit collectif est soumise à de nombreuses contraintes, au détriment des travailleurs.

Même si les bases d'un système de régulation des relations industrielles sont posées à cette époque, sa légitimité est réduite et l'Etat ne possède pas les moyens d'en contraindre l'application. La signature de contrats, le respect de la durée maximale de travail ou du niveau du salaire minimum légal sont faiblement respectés. La faible couverture du système de protection sociale nous intéresse tout particulièrement et elle sera abordée plus en détail dans le chapitre suivant. Le respect restreint de la législation du travail ainsi que la fragmentation

¹⁵⁹ En 1928, sur ordre du gouvernement, l'armée assassine des centaines de grévistes qui exigent des meilleures conditions de travail à la *United Fruit Company*. Cet événement, connu sous le nom de la « Masacre de las bananeras », est un fait marquant de la lutte pour la mise en place et le respect des droits des travailleurs.

des relations industrielles sont véhiculés également par l'asymétrie de pouvoir qui caractérise les relations de travail, au détriment des travailleurs.

Pour Dombois et Pries (2000), cette asymétrie découle du fait que les droits et les ressources à la disposition des acteurs des relations de travail sont inégalement repartis au sein de la législation : les travailleurs et les syndicats ont une marge étroite et très réglementée, tandis que les entreprises connaissent peu de limites, à l'exception des questions liées à la rémunération. Les mesures progressistes adoptées dans les années 1930 seront remises en cause quelques années plus tard par des gouvernements conservateurs. Ces derniers ont réduit la portée des négociations collectives à l'échelle de l'entreprise, empêchant l'application des accords au niveau d'un ou plusieurs secteurs et ont soumis aux décisions discrétionnaires des autorités publiques le droit à l'association ou à la grève, le ministère du Travail devait se prononcer sur la légalité des syndicats et des mobilisations.

L'instrumentalisation, puis l'abandon par les partis politiques du mouvement syndical ont propulsé dans un premier temps l'association des travailleurs, mais fragilisé le syndicalisme *a posteriori*. La UCT (*Union de Trabajadores de Colombia*) a été créée par le Parti libéral et, quelques années plus tard, le Parti conservateur allié à d'autres forces politiques et sociales créent la CTC (*Central de Trabajadores de Colombia*). Cette division allait permettre de diviser le mouvement, en créant des factions plus dociles. Peu à peu, les partis politiques se désintéressent de l'appui qu'ils peuvent avoir des travailleurs et les négociations avec ces centrales prennent un caractère plus économique et moins politique¹⁶⁰. La conséquence de cette mutation est double, d'une part, cela favorise la mise en place de relations clientélistes entre le patronat et les syndicats, d'autre part, cela ouvre un espace pour que les partis politiques d'extrême gauche exercent une influence sur les organisations de travailleurs.

Au niveau des entreprises, l'hostilité est grande vis-à-vis de l'existence ou de la création de syndicats, perçus dans beaucoup de cas comme l'ennemi direct ; des travailleurs ayant milité dans ces organisations ont du mal à se faire recruter. Les employeurs cherchent à ouvrir un espace de négociation avec les employés mais sous leur contrôle, en créant des syndicats qui leur sont proches. La législation est d'ailleurs encline à favoriser l'existence

¹⁶⁰ La UTC avait précisément été créée dans le but de dépolitiser le mouvement syndical.

d'organisations parallèles, ce qui ouvre la voie à la division des travailleurs, ce qui est d'autant plus possible qu'existent des positions divergentes sur le fond et la forme que doit prendre la lutte syndicale. L'hostilité mentionnée dépasse la seule sphère de l'entreprise, de sorte que les travailleurs organisés ont eu affaire à une persécution par des forces d'extrême droite, dans un contexte de stigmatisation des mouvements de gauche et de lutte anticomuniste et antisubversive, orchestrée par le Etats-Unis tout au long de la guerre froide.

La présence plus importante d'entreprises multinationales et le développement de l'Etat ont permis que la négociation collective atteigne un certain niveau de développement, pendant les années 1960 et 1970 (Dombois et Pries, 2000). C'est d'ailleurs à cette époque et pour les mêmes raisons que la densité syndicale atteint des niveaux historiques (13 %). Néanmoins, ces négociations ne se généralisent que très peu et restent cantonnées au niveau de l'entreprise. L'asymétrie de pouvoir existante restreint les domaines de négociation à la sphère des revendications économiques, mais les employeurs gardent une totale discrétion dans les domaines d'organisation du processus de production et sur les formes de mise au travail.

Une telle configuration empêche donc la mise en place d'un système unique et généralisé de relations industrielles. Au contraire, on assiste en Colombie à une faible institutionnalisation, la fragmentation est élevée et les négociations ont lieu à une échelle très décentralisée, le tout marqué par un fort déséquilibre en termes de pouvoir entre le capital et le travail. Cela conduit donc à la coexistence de plusieurs styles de relations industrielles que nous présenterons par la suite. Comme nous l'avons mentionné auparavant, les relations paternalistes et autoritaires se caractérisent par une personnalisation de la relation, dans le premier cas l'exercice de l'autorité est moins strict et contribue à ce que cette dernière soit moins remise en cause. Ces deux styles, qui sont liés au caractère traditionnel des relations sociales (loyauté, soumission et compromis), subsistent encore aujourd'hui ou ont évolué vers des formes nouvelles gardant quelques traits distinctifs initiaux.

C. Lopez (1999) fait une caractérisation des formes que prennent les relations industrielles que nous les présentons par la suite. Les *relations autoritaires* ou autocratiques peuvent aller du despotisme total à l'existence de certains compromis avec certains où une partie des employés. Cette forme se retrouve généralement dans des unités productives de

petite taille, sans aucun pouvoir de marché et dans l'impossibilité de mettre en place des engagements sur le long terme. Toute négociation est donc exclue et les travailleurs, de par leurs caractéristiques (de sexe féminin, jeunes, sous-qualifiés, sans expérience, la plupart du temps), subissent des mauvaises conditions de travail très instables. Ce style de relations industrielles, que l'on peut considérer comme le plus répandu dans le cas de la Colombie, ne connaît pas d'évolution particulière dans le temps, mais varie en fonction des caractéristiques particulières des entreprises.

Les relations de type *paternaliste* se fondaient sur l'équilibre entre la protection octroyée par l'employeur et l'engagement et la soumission des employés aux intérêts de l'entreprise. Ce style, présent dans des entreprises de taille moyenne ou grande, favorisait la mise en place de formation sur le tas et de carrières internes où l'expérience et l'ancienneté étaient valorisées. La subordination des employés sous cette modalité laissait peu d'espace à l'existence de syndicats autonomes qui pouvaient, au mieux, négocier des conditions économiques. Selon C. Lopez, la crise ou l'expansion des entreprises, la mise en place d'une gestion technocratique ou l'autonomisation ou la création d'un syndicat, ont conduit à la transposition de ce style dans des formes similaires mais d'un autre genre.

En effet, le style paternaliste a évolué, dans certains cas, vers une gestion *néo-paternaliste* car l'échange entre protection et subordination se fait désormais dans le cadre de relations de travail plus dépersonnalisées. Les relations employeurs-employés ont lieu directement sans intermédiaires. Les syndicats, quand ils existent, sont ouverts à la conciliation avec la direction ou se trouvent sous leur contrôle, et ils disposent d'une faible capacité de négociation. La figure du pacte collectif remplace celles des négociations collectives, ce qui illustre le propos d'une telle configuration : donner priorité aux besoins de l'entreprise en minimisant les conflits avec les travailleurs en leur garantissant des conditions favorables. Les bénéfices octroyés se font donc en échange du respect d'une certaine productivité et de l'alignement sur les intérêts, non pas des propriétaires, mais de l'entreprise « en tant qu'unité abstraite ». Le compromis productiviste en place permet donc l'intégration et le contrôle des rythmes de travail.

Le style de « *relations antagoniques de classe* » prévalait par le passé, lorsque le mouvement syndical atteint son apogée et connaissait un certain niveau de radicalité en raison de l'influence des partis d'extrême gauche. Un syndicalisme militant avec un projet politique

avéré, présent dans les entreprises publiques ou dans les firmes multinationales, considérait le capital comme l'ennemi de classe ; les cadres de direction quant à eux adoptaient également une position hostile envers les employés pour chercher à imposer leur voie. Les négociations des représentants des travailleurs avec la direction étaient tendues et les piquets de grève fréquents. Par contraste, l'attitude des syndicats était moins conflictuelle dans le cas des « relations corrompues clientélistes ». Notamment présentes dans les entreprises d'Etat, ce style de RI évolue au gré des relations entre les administrations et les syndicats, en quête de prébendes que peut offrir le « butin politique » que représente, à leurs yeux, l'entreprise. Les travailleurs sont une clientèle politique à la fois pour les leaders syndicaux qui offrent leur médiation et leurs connexions politiques pour résoudre d'éventuels conflits, comme pour les partis politiques qui placent leurs quotas bureaucratiques dans les entreprises.

Ces deux formes persistent encore, mais tendent vers des « relations basées sur le compromis productiviste et le pragmatisme syndical » ou vers des « relations de coopération conflictuelle ». Dans le premier cas, des pressions externes et internes aux syndicats et aux entreprises ont conduit à transformer l'antagonisme régnant en rapports plus pragmatiques. Cependant, c'est plutôt la vision de l'entreprise qui s'impose accordant une place moindre aux négociations, dans lesquelles les travailleurs se trouvent la plupart du temps en position « défensive ». Certaines entreprises ayant mis en place des relations paternalistes ont aussi évolué vers ce style de relations industrielles. Cependant, sous ce dernier, les compromis productivistes sont mis à mal, car l'entreprise est moins favorable à la protection des travailleurs et cherche plutôt à produire au moindre coût. Les bénéfices et la stabilité des emplois se voient affectés et, par ce biais, la confiance entre le capital et le travail. Dans le deuxième cas, la privatisation massive d'entreprises publiques a conduit à l'abandon de pratiques clientélistes, transformant les bénéfices mutuels qui pouvaient exister auparavant en source de conflits. La figure qui émerge est celle d'une reconnaissance des syndicats en tant que médiateurs légitimes, ces derniers adoptant une attitude moins conflictuelle et ouverte pour proposer des solutions et des changements, la direction ouvre les portes à une négociation allant au-delà des simples aspects économiques. Cependant, selon C. Lopez l'avènement de ce style se heurte à la crainte des syndicats de perdre leurs privilèges et à celle des dirigeants des entreprises à céder sur des terrains qui ont toujours relevé de leur arbitre.

De nos jours, en raison de la structure productive, où les unités de production de petite taille sont les plus nombreuses, la plupart fonctionnant à l'interface de la formalité et de

l'informalité, la grande majorité de la main-d'œuvre est soumise à des *relations* de style *autoritaire*. Même si les autres styles présentent une ouverture plus grande à des rapports négociés, l'autoritarisme tend à dominer les relations industrielles chez les cadres dirigeants hostiles à la présence de syndicats et à la négociation avec les travailleurs, tout simplement. La négociation se limite à des aspects économiques dans un contexte où, comme nous le verrons, la flexibilité pour produire à moindre coût est devenue une priorité. Des aspects comme les types de contrats, l'organisation de la production, les rythmes de travail ne se négocient pas (C. Lopez, 1999).

Les styles présentés et les évolutions mentionnées, qui varient selon le cas, doivent être compris dans le cadre du nouveau mode de développement adopté à la fin des années 1980. L'ouverture commerciale, la restructuration et modernisation d'une partie de l'appareil productif, ainsi que les réformes apportées à la législation du travail, éléments analysés dans la partie suivante, ont une forte influence sur les configurations que les relations industrielles ont prises et pourront prendre dans le futur. Il faut également prendre en compte que l'asymétrie de pouvoir entre le capital et le travail s'est accentuée en défaveur de ce dernier. La densité syndicale s'effrite et les travailleurs trouvent moins de mécanismes pour faire valoir collectivement leurs revendications. L'instabilité des parcours salariaux, qui empêche l'appartenance à des collectifs de travail, contribue à ce phénomène. La meilleure qualification des nouvelles générations et leur plus grande jeunesse les incitent moins à participer au mouvement syndical. D'autant que la persécution et la stigmatisation de ce dernier et le fait qu'il n'ait pas réussi à représenter les intérêts d'autres couches de la société accentuent la désaffection syndicale.

Ces changements et l'adoption d'un modèle plus libéral en termes de régulation des relations de travail éloignent les possibilités de mise en place d'un système de relations industrielles. Au contraire, on assiste à la précarisation de l'emploi et à l'accroissement de la fragmentation des formes de mise au travail, que ce soit au niveau du marché du travail comme à l'intérieur même des entreprises. Les conséquences en termes de possibilités d'assurances sociales des travailleurs sont considérables et seront vues plus en détail dans le dernier chapitre de la thèse. Cette conclusion partielle est en phase avec les développements théoriques du chapitre précédent où l'on avait vu que la structuration du marché du travail se fait en fonction des interactions multidimensionnelles de l'offre et de la demande de travail. Les stratégies déployées par les employeurs et les travailleurs, qui façonnent les types

d'emploi et de mobilité, doivent être analysées en tenant compte des effets du nouveau modèle économique sur le marché du travail.

C. **Emploi et réformes néolibérales**

Les transformations que connaît l'économie dès la fin des années 1980, et qui ont été expliquées dans le premier chapitre, ne sont pas sans conséquences sur le mode de régulation des relations entre le travail et le capital. La moindre intervention de l'Etat qui cède au marché le rôle régulateur, la privatisation d'entreprises publiques et la plus grande exposition à la concurrence internationale, posent un défi aux entreprises qui doivent s'adapter aux nouvelles conditions. De nombreuses unités productives ont été obligées de réaliser une réorganisation interne de la production ou d'adopter de nouvelles technologies, ce qui les a conduites également à modifier leur gestion des ressources humaines. Une plus grande exposition à la concurrence étrangère exige l'amélioration de la compétitivité de l'appareil productif. Les employeurs, une partie de l'académie et certaines institutions publiques vont adopter un discours prônant la diminution du coût du travail et l'adoption de formes plus flexibles de formes de mise au travail. Les réformes à la législation du travail, mises en place en 1990 et 2002, s'orientent vers cette direction et encouragent une plus grande flexibilité des entreprises en interne et en externe.

Les relations industrielles, déjà caractérisées par une faible institutionnalisation et dominées par le modèle autoritaire, vont perdre l'opportunité offerte par le nouveau modèle d'avancer vers une régulation plus compréhensive et équilibrée entre les employeurs et les employés. Pour cette raison, Dombois et Lopez (1993) se réfèrent à la modernisation des entreprises en Colombie, en l'absence d'une modernisation des relations industrielles. Les formes de régulation qui se consolident sont celles où l'asymétrie de pouvoir entre les employeurs et employés est poussée à son maximum. Le *néo-paternalisme* et les relations *autoritaires* prennent force dans le cadre d'une plus grande flexibilité des effectifs dans les entreprises et d'un mouvement syndical amoindri, renforçant le pouvoir discrétionnaire des patrons. La possibilité d'un système plus démocratique, où se signent des compromis gagnant-gagnant d'ample couverture entre le capital et le travail, s'éloigne d'autant plus que l'Etat ne se consolide pas en tant que garant de droits universels, malgré la rhétorique de la nouvelle constitution politique de 1991. Par la suite, seront donc analysés les effets sur les

relations de travail induits par l'adoption de changements techniques, dans un contexte qui augmente les exigences en termes de compétitivité, ainsi que les conséquences qui découlent des réformes du travail.

Si les mesures mises en place sous l'*Apertura* ont joué à l'avantage du secteur industriel, facilitant l'accès à des biens de production importés à moindre coût ; l'exposition à une plus grande concurrence étrangère a, au contraire, mené à la faillite et à la fermeture de nombreuses entreprises. Entre 1990 et 1995 par exemple, Garay (1998) recense les unités productives ayant été obligées de trouver des accords avec leurs créanciers et constate que leur nombre est multiplié par 5, affectant plus de 8 000 emplois. Le nouveau modèle économique oblige donc à la reconversion des processus de production comme préalable à la survie dans un univers plus compétitif. Le changement technique qu'entreprennent de nombreux établissements se reflète dans l'évolution de l'investissement après l'adoption du « paquet » des réformes économiques.

La formation brute de capital fixe suit logiquement une évolution très proche de celle du cycle économique. Dans la deuxième moitié des années 1970, l'industrie connaît une forte impulsion, grâce à des prix du café externes élevés qui stimulent l'économie nationale. Cette situation se reflète dans la hausse de l'achat d'équipements nouveaux qui atteint son point maximal en 1979. La période qui suit est caractérisée par la crise qui ralentit les investissements dans l'industrie et dans l'économie dans son ensemble. On observe un certain rétablissement dans la deuxième moitié des années 1980, prélude aux changements qui allaient avoir lieu quelques années plus tard. Cependant, c'est à partir des années 1990 que la transformation productive s'accélère, notamment pour le capital productif qui croît plus que le montant total investi dans toute l'économie. En 1990 la formation brute de capital fixe augmente de 5%, contre plus 30% en 1993. Etant données les tendances régionales et la disposition de la part des gouvernements successifs à mettre en place un modèle économique plus libéral et ouvert, de nombreux secteurs économiques avaient anticipé les réformes à venir et, en conséquence, procédé à la restructuration de leur production¹⁶¹.

¹⁶¹ En particulier, les entreprises du textile et métallurgiques, ainsi que certains secteurs exportateurs non traditionnels – confections et arts graphiques, adopte des nouvelles technologies et procèdent à des ajustements et à des licenciements importants (Cardenas 1993).

Outre le changement technique qui implique un nouvel agencement de l'organisation productive interne aux entreprises, certains établissements s'orientent vers de nouvelles formes de gestion où la participation de la main-d'œuvre est recherchée. Cependant, selon Weiss (1994), les possibilités d'intégrer les travailleurs dans le processus de production en leur donnant un rôle plus actif trouvent ses limites dans les relations de travail dominantes ; un modèle plus participatif se heurte à la subordination sans conteste à laquelle se trouvent soumis les employés, situation qui est difficilement remise en cause car elle supposerait, dans le cas contraire, un changement des conditions de travail et des salaires.

L'introduction de nouvelles formes de production et d'organisation varie en fonction des caractéristiques des établissements et du secteur en question. Mais ces changements conduisent à des ajustements quantitatifs, par le chômage de type technologique qui en découle, et qualitatifs, par la modification du type de main-d'œuvre demandée et par la place plus importante que prennent les tâches administratives et de gestion. Les transformations internes à l'entreprise s'accompagnent d'une plus grande flexibilité externe, par le biais de différents mécanismes de sous-traitance. L'externalisation de certaines tâches est possible dans le cadre des réformes du marché du travail qui introduisent une utilisation plus flexible du travail et que nous analyserons plus bas.

La modification de la législation se fait dans le contexte d'un discours qui place la compétitivité comme priorité majeure. Le moyen choisi pour atteindre cet objectif reflète un rapport de forces favorable au capital et se traduit par la réduction des coûts pour embaucher ou licencier du personnel. Selon la Conférence régionale andine de l'emploi (2004), la combinaison adéquate des facteurs qui interviennent dans l'amélioration de la compétitivité d'une économie n'est pas tout à fait connue et varie selon les pays : « ni la théorie économique, ni les études empiriques réalisées à l'échelle mondiale ont une réponse unique à cette importante question. Dans certains contextes institutionnels une combinaison spécifique de politiques fonctionne bien, dans d'autres, non »¹⁶². Des points de vue différents coexistent quant à la définition même de la notion de compétitivité ; elle est, d'une part, perçue comme une fin en soi, qui vise la conquête de parts de marché à l'échelle mondiale ; d'autre part, elle peut être conçue comme moyen pour améliorer avant tout le niveau de vie et le bien-être des populations (CAE, 2003). Ce débat influence la sphère des relations de travail au moment où

¹⁶² Conférence régionale Andine de l'Emploi (2004), p. 10.

les coûts du travail deviennent une variable d'ajustement capitale dans l'amélioration de l'insertion internationale des économies. En ce sens, deux stratégies distinctes sont mises en avant dans la concurrence commerciale « les pays peuvent soit emprunter la “*voie basse*” qui signifie payer le moins possible leurs travailleurs, ignorer les normes du travail et environnementales, ne pas payer d'impôts ni d'autres mesures du même genre. Soit se décider pour une “*voie élevée*” qui signifierait améliorer en innovation »¹⁶³. La première stratégie cherche à agir au niveau des coûts du travail unitaires, comme mécanisme pour augmenter la compétitivité et ce, au détriment des travailleurs qui se voient affectés en termes d'une plus grande précarité et d'instabilité des emplois. Par contre, la « *voie élevée* » intervient au niveau des coûts unitaires de production et cherche à améliorer la productivité totale des facteurs, c'est-à-dire que pour obtenir une plus grande compétitivité, l'orientation ne se limite pas uniquement au travail.

Après les réformes économiques néolibérales, la plupart des pays d'Amérique latine semblent avoir adopté la « *voie basse* », au sens où la main-d'œuvre est devenue une variable d'ajustement. D'une part, les pays n'ont pas alloué des ressources suffisantes pour améliorer la compétitivité par le biais d'autres facteurs (infrastructures, institutions, etc.). D'autre part, si le taux d'inflation élevé permettait auparavant de contenir le niveau des salaires, sous le nouveau modèle, le contrôle de cette variable obligeait à agir sur le niveau des salaires et sur les modalités d'embauche comme moyen de réduire le coût du travail. De plus, le discours qu'on retrouve dans le monde académique et au sein du patronat a cherché à mettre en relief le coût élevé du travail et l'existence de surcoûts qui ne devraient pas être à la charge des employeurs.

Par exemple, la Banque interaméricaine de développement (2001) calcule les effets sur les exportations de la diminution du coût unitaire de travail ; les parts de marché gagnées seraient plus élevées si les rémunérations du travail diminuent et seraient plus élevées en fonction de l'intensité des secteurs en main-d'œuvre. Dans le même sens, selon Hamermesh (2001), il existe un consensus par rapport à l'impact négatif sur l'emploi qui découle d'un coût du travail plus élevé. Ces analyses de la part d'organismes multilatéraux qui s'appuient sur des études empiriques et théoriques, pénètrent le discours des employeurs : ils voient donc le besoin de bien définir à quoi correspond le coût du travail dans le but de repérer d'éventuels

¹⁶³ ILO (2003), p. 18.

composantes qui ne devraient pas être à leur charge. La définition entre ce qui doit être considéré comme « coût salarial » et comme « coût non salarial » est sujette à controverse. La notion de surcoût du travail est mise en avant pour évoquer les distorsions que ces coûts, en sus, ont sur la demande de travail. Les définitions plus extrêmes cherchent à limiter au maximum les éléments qui composent les coûts salariaux, et associent les coûts non salariaux à des coûts supplémentaires qui devraient être soit abaissés, soit éliminés, soit financés par les bénéficiaires eux-mêmes. Par exemple, Nurnura (1999) considère que les salaires doivent se limiter à rémunérer uniquement le temps de travail effectivement réalisé. Les autres composantes sont considérées, dans cette optique, comme étant des surcoûts qui agissent au détriment de la demande de travail. Les marchés du travail de la région ont été soumis à une flexibilité *de facto*, mise en place dans la pratique par les employeurs et qui s'est appuyée sur un discours académique et politique. Cette situation sera entérinée dans les faits par les réformes du travail que nous verrons par la suite.

Pour Grubb et Wells (1993), l'existence d'une régulation du travail empêche l'employeur d'utiliser certaines formes de travail, même avec l'accord des employés, toute infraction risque de conduire à des sanctions ou à l'annulation de ce qui est stipulé dans le contrat. A la lumière de cette définition, il est clair que les réformes introduites en Amérique latine s'orientent vers la dérégulation des relations d'emploi, car une plus grande marge de manœuvre a été octroyée pour la gestion des relations de travail. Cependant, Lora et Pagés (1996) regrettent l'absence de réformes profondes en matière d'emploi dans la région. Ils remarquent qu'alors que sur 26 pays, 23 ou 24 ont libéralisé le commerce et le secteur financier et 14 ont procédé à d'importantes privatisations, seuls 5 pays ont effectué des modifications de la législation du travail et ce, de manière modérée¹⁶⁴. Ce point de vue n'est pas partagé par Vega (2001) qui insiste sur la profondeur des réformes ayant introduit plusieurs mécanismes de flexibilité et concernant 70 % de l'emploi salarié dans la région.

La législation régulant la gestion du travail a été marquée par deux stratégies principales : d'une part, réduire les coûts du travail – par la modération des rémunérations et la diminution des coûts non salariaux, d'autre part, rendre plus flexibles les modalités d'embauche – par l'introduction de contrats de court terme ou en facilitant le recours à la

¹⁶⁴ Quatre raisons expliqueraient pourquoi il y a eu moins de réformes dans la sphère du travail, que dans d'autres domaines : absence d'efficacité de la législation du travail ; impossibilité de savoir qui va tirer profit des mesures adoptées, ceux qui pourraient bénéficier des réformes sont faiblement représentés (chômeurs et informels) ; il est difficile d'indemniser les perdants (Lora et Pagés, 1996).

sous-traitance et par la diminution des restrictions et des coûts de licenciements (Tokman et Martinez, 1999a et b). Dans le cas de la Colombie, les réformes économiques libérales couvrent également la sphère du travail avec la loi 50 de 1990. Son adoption est un élément supplémentaire qui contribue à modifier la sphère des relations industrielles en Colombie.

La loi 50 de 1990 est considérée par beaucoup comme une régression en matière de droit du travail, qui a ôté aux travailleurs des droits acquis après de longues années de lutte (Ahumada, 1996). D'autres considèrent qu'elle permet d'adapter l'économie aux nouveaux défis que pose la libéralisation économique. Par exemple, le ministre qui à l'époque présente le projet de loi au Congrès se réfère au besoin de : « rendre le travail plus flexible, dans le but de rendre nos produits plus compétitifs, de promouvoir les investissements et d'augmenter la création d'emploi »¹⁶⁵.

Quatre domaines principaux sont revus et modifiés. En premier lieu, l'embauche de travailleurs à court terme est rendue plus facile. Avant la réforme, le contrat ne pouvait pas être inférieur à un an, désormais il peut avoir une durée inférieure à ce temps, mais sa durée maximale de trois ans est maintenue. Les contrats de moins d'un an ne pourront être renouvelés que pour trois périodes consécutives. La temporalité se trouve également amplifiée par l'introduction de la figure de « travailleurs en mission » embauchés par le biais d'entreprises de services temporaires (EST). Bien qu'autorisées à fonctionner, les normes qui les encadrent deviennent plus strictes pour assurer le paiement des salaires et des primes à leurs employés. Une des limites imposées à cette figure est qu'un travailleur ne peut être embauché par l'intermédiaire d'une EST que pour une durée maximale d'un an.

En deuxième lieu, le licenciement de travailleurs devient moins coûteux pour les entreprises. Avant la réforme, tout employé licencié sans justification devait être indemnisé à un montant croissant en fonction de son ancienneté. Le montant payé augmentait pour les personnes ayant travaillé plus de 10 ans, mais celles-ci devaient, selon le cas, être réintégrées à leur poste. Cela expliquait le choix de nombreux employeurs de ne pas garder les employés près d'atteindre cette durée d'emploi. La nouvelle loi augmente un peu l'indemnisation pour les plus anciens, mais supprime la réintégration du travailleur, donnant plus de garanties aux

¹⁶⁵ Reforma Laboral, Exposición de motivos al Congreso de la Republica por parte de Francisco Posada de la Pena, Ministro de Trabajo y Jaime Giraldo Angel, Ministro de Justicia, en *La Revolución Pacífica*, Vol.1, 1991, p. 343. Cité par Ahumada (1996).

employeurs. D'autre part, les indemnités de fin de contrat diminuent pour les employeurs, par l'élimination de la rétroactivité qui prévalait antérieurement dans le système d'épargne salariale (*cesantias*).

Aujourd'hui, les entreprises doivent verser ces sommes, pouvant être utilisées en cas de chômage ou pour financer les études ou le logement, sur des comptes individuels au nom des employés, gérés par des fonds privés créés à cet effet. Avant, le montant était plus élevé et difficile à anticiper pour les patrons car il y avait une actualisation de la somme à payer : l'indemnité se calculait en fonction du niveau du dernier salaire et tenait donc compte des éventuelles hausses de la rémunération.

En troisième lieu, les coûts salariaux diminuent pour les travailleurs rémunérés à un niveau supérieur à 10 fois le salaire minimum. Le *salaire intégral*, signé en commun accord entre les parties, permet aux employeurs de payer un salaire unique qui compense à l'avance les prestations et les éventuelles heures de travail supplémentaire. L'avantage pour l'employeur est de pouvoir anticiper les coûts associés aux travailleurs rémunérés selon cette modalité, et de payer les prestations sur une base de 70 % du salaire. Les travailleurs bénéficient également de certaines exonérations d'impôts.

En quatrième lieu, en matière de droit collectif, il y a quelques avancées dans le sens où la création d'un syndicat ne requiert plus de l'autorisation du ministère du Travail. La reconnaissance juridique émane de l'acte de constitution de l'organisation qui doit être uniquement inscrite auprès des autorités. Cependant, la reconnaissance des mêmes droits aux travailleurs d'une même entreprise se voit affectée car la loi 50 octroi une période de grâce de 10 ans pour déclarer l'unité de l'entreprise. C'est-à-dire que ce n'est qu'au bout de cette période que les travailleurs des nouvelles usines ou succursales, qui réalisent des activités similaires, connexes ou complémentaires à l'unité principale, peuvent bénéficier des mêmes salaires et des mêmes prestations légales et extralégales. Auparavant, l'unité de l'entreprise n'était pas remise en cause, ce qui permettait à tous les travailleurs d'avoir les mêmes bénéfices. Enfin, dans les lois précédentes le licenciement collectif n'était pas bien spécifié. La réforme a précisé de manière très ample et souple les cas où cela est possible. Le ministère doit tout de même autoriser de telles mesures, mais les entreprises gardent une marge importante, non seulement pour les cas où cela est permis, mais aussi par la définition même de ce qui correspond à un licenciement collectif : les entreprises de moins de 50 salariés

peuvent congédier un tiers de leur personnel sans que cela soit considéré comme un licenciement collectif (ce montant s'élève à près de 10 % pour les établissements ayant de 200 à 500 travailleurs).

L'approfondissement des mesures mises en place dès 1990 se poursuit quelques années plus tard avec la loi 789 de 2002. Comme il est indiqué dans l'un des ses chapitres, cette nouvelle réforme « actualise la relation de travail et la relation d'apprentissage » par des mesures censées stimuler la création d'emploi. Comme nous le verrons dans le cinquième chapitre, des dispositions en matière de protection sociale sont également adoptées¹⁶⁶. Comme pour la réforme de 1990, nous repérons quatre grandes modifications nouvellement introduites. En premier lieu, en matière d'embauche, la réforme de 2002 instaure une modalité d'embauche liée à la formation reçue par le travailleur et dispensée par l'entreprise. D'une durée maximale de deux ans, la rémunération peut être inférieure au salaire minimum légal. La compensation reçue n'est pas considérée comme un salaire, mais plutôt comme une « soutien mensuel ». L'apprenti doit être assuré contre les risques professionnels et affilié au système de santé. Par contre, il ne cotise ni aux retraites, ni au système d'épargne salariale (*cesantias*) et ne reçoit aucune compensation supplémentaire en cas travail nocturne ou dominical. En deuxième lieu, le coût associé au licenciement des travailleurs est revu à la baisse. Pour les personnes payées moins de 10 salaires minimums, l'indemnisation s'élève à 30 jours de salaire par une année de services, plus 20 jours de salaire pour d'éventuelles années supplémentaires¹⁶⁷. Sous la loi 50 de 1990, cette indemnité n'était pas inférieure à 15 jours de salaire pour la première année et pouvait monter jusqu'à 45 jours de salaire pour une année de plus de services rendus. En troisième lieu, le coût du travail est abaissé par les modifications de la durée du travail. La journée de travail qui allait auparavant jusqu'à 18 heures est étendue jusqu'à 22 heures. Cela fait que les 4 heures de plus travaillées ne sont pas rémunérées au tarif nocturne plus élevé. Les gains pour les employeurs résultent de cette prolongation car les heures supplémentaires, pendant la journée, sont payées 25% de plus, contre 75% dans le cas des heures additionnelles pendant la nuit. De surcroît, le travail pendant le dimanche ou les jours fériés reçoit, avec la nouvelle loi, une compensation moindre : rémunéré le double par rapport à un jour ouvrable, désormais le complément n'est que de 75%. Enfin, en matière de droits collectifs, « l'unité de l'entreprise » a été remise en

¹⁶⁶ La loi 789 de 2002 contient des chapitres qui définissent le contenu du « système de protection sociale » et qui créent un régime d'allocation-chômage.

¹⁶⁷ Pour les revenus de plus de 10 salaires minimums, l'indemnisation est de 20 jours de salaire pour une année de services, plus 15 jours de salaire pour d'éventuelles années supplémentaires.

cause par la loi, permettant de séparer par la loi différents établissements productifs unis par une personnalité juridique commune. Comme cette disposition violait l'égal traitement dont doivent bénéficier les travailleurs, la Cour constitutionnelle a annulé l'article concerné¹⁶⁸.

Dans le deuxième chapitre, nous avons évoqué les raisons à la base de mécanismes de surexploitation du travail. Selon Marini (1972), elle survient pour maintenir le taux de plus-value en raison de transferts de valeur que réalisent les pays dépendants vers l'étranger. Salama (1996), dans le cas de l'Amérique latine, mentionne l'actualité des formes d'extraction de plus-value absolue. Les manifestations d'une telle réalité sont multiples. Kalmanovitz (2003) signale qu'alors qu'en 1945 le salaire minimum couvrait à peine 20 % des besoins des travailleurs, dans les années 1980, ce montant s'élevait à seulement 40 %. Egalement, d'après l'Ecole Nationale Syndicale (2005), pour pouvoir acheter le panier de biens nécessaires à une consommation minimale (*canasta familiar*), une famille d'environ quatre personnes requiert un peu plus de deux salaires minimums. Cela est difficilement réalisable en raison de la prédominance de formes d'emploi précaires et l'on retrouve au sein des ménages, au mieux, une personne qui atteint une rémunération égale au SML. D'ailleurs, il est important de signaler la faible incidence de cette norme légale censée assurer un minimum vital aux travailleurs. D'après H. Lopez et Lasso (2008), en 1998, 17 % des salariés gagnent moins d'un salaire minimum, contre 30 % en 2006¹⁶⁹. A cette situation, il faut ajouter la non affiliation des travailleurs aux assurances sociales, effectuée soit par l'évasion des contributions, soit par des formes de production externes aux entreprises qui feront l'objet d'analyse dans les chapitres suivants. Sur le long terme, la part des rémunérations des salariés dans le PIB a oscillé en moyenne autour de 40% depuis les années 1970 jusqu'au milieu des années 1990. Dans la décennie 2000, on observe une forte dégradation et cette valeur qui descend à un moyenne de près de 35%. Ces chiffres témoignent de la faiblesse du travail vis-à-vis du capital, qui se traduit par des formes

¹⁶⁸ Les mesures antérieures qui rendent moins onéreuse l'embauche de travailleurs sont accompagnées de différentes incitations censées également stimuler l'emploi : des subventions sont prévues pour les petites et moyennes entreprises qui emploient des chefs de familles, en période de retournement de la conjoncture économique ; l'exonération de cotisations parafiscales est prévue pour les entreprises qui embauchent certain type de travailleur (jeunes, personnes de plus de 50 ans, etc.).

¹⁶⁹ En 2006, ce montant s'élève à 38 % pour les travailleurs sans études supérieures et à 11% pour ceux ayant des études supérieures. Cette hausse est d'après eux une réponse des entreprises à la hausse des prestations sociales qui suit les réformes de protection sociale et le l'augmentation du salaire minimum dès 1999

d'emploi précaires et flexibles. Ces rapports asymétriques freinent les possibilités d'un système généralisé de régulation des rapports entre travailleurs et employeurs.

La coexistence de différents styles de relations professionnelles au sein du marché du travail se trouve amplifiée par les transformations récentes subies par l'économie colombienne que ce soit en termes de changements techniques que les entreprises sont obligées de mettre en place dans le cadre d'un environnement plus ouvert à la concurrence externe ; de la primauté d'un discours et de pratiques qui donnent une priorité au besoin de flexibiliser l'usage de la main-d'œuvre et de réduire les coûts liés à l'embauche et au licenciement ; et de l'adoption de lois du travail qui assouplissent les relations de travail. Au contraire, à la suite des transformations subies par la structure économique sous le modèle néolibéral, on assiste à une décentralisation plus importante des relations de travail où les possibles issues en termes de conditions d'emploi, varient selon le cas, en fonction du secteur économique, des caractéristiques des entreprises, du type de main-d'œuvre et des rapports de forces asymétriques entre employeurs et employés.

Dans la partie suivante de ce chapitre, nous allons caractériser les différentes configurations d'emploi qui peuvent exister en mettant l'accent sur leurs effets pour les travailleurs. Si l'accès à l'assurance maladie sera abordé plus en détail dans les deux derniers chapitres, nous pourrons observer les liens entre protection contre les risques sociaux et les formes de mise au travail. Les possibilités d'être assuré d'un individu varient en fonction de la manière dont a lieu son insertion sur le marché du travail.

III. Segmentation et formes d'emploi

A. Structures productives et emploi

Les multiples styles de relations industrielles, dont nous avons tâché de définir et de comprendre l'émergence dans le cas de la Colombie, constituent en soi une forme de segmentation. Leur coexistence suppose que la population active se trouve soumise à différentes formes de régulation qui se traduisent par des caractéristiques d'emplois distinctes. Cependant, les configurations qui découlent de chacun des styles recensés ne sont pas forcément homogènes, de sorte que la segmentation se manifeste par des différences pour les

travailleurs en termes de niveau de rémunération, de conditions d'emploi et de mobilité horizontale et verticale. Cela est d'autant plus vrai que la forme de gestion dominante correspond au style autoritaire, par lequel le pouvoir discrétionnaire des employeurs est incontestable et qui peut donc imposer de manière unilatérale les modalités d'embauche.

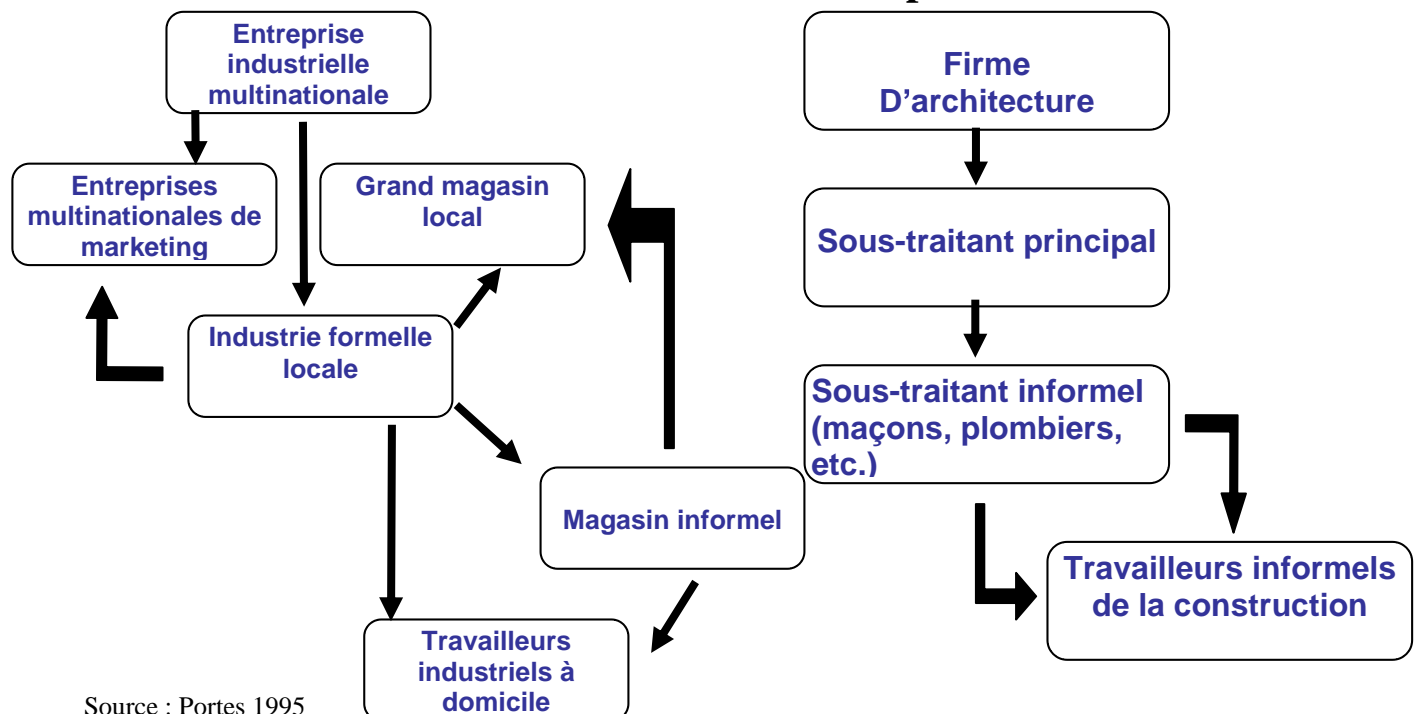
Nous analyserons par la suite les conséquences pour les travailleurs d'une telle configuration, de manière à caractériser, les contours des segments existants sur le marché du travail. Pour ce faire, notre point de départ sera une représentation schématique de l'agencement des différentes structures qui conforment une chaîne de production, de manière à représenter les formes de mise au travail qui en découlent. Nous verrons ensuite les caractéristiques et les évolutions récentes du marché du travail, compte tenu des modifications récentes de la législation. La troisième sous-partie s'intéresse aux formes qui caractérisent les segments d'emploi à partir le type d'occupation, la mobilité des travailleurs et, notamment, l'accès aux assurances sociales. Cette dernière définition, que nous appellerons le halo de l'informalité, permettra de connaître les caractéristiques des individus inscrits dans les différentes modalités d'emploi.

Qu'il s'agisse d'un enchaînement décrivant les relations entre les différents niveaux présents dans le secteur industriel, dans le secteur de la construction ou dans celui du commerce, il est possible de reproduire les relations de travail à l'intérieur comme à l'extérieur des entreprises. Par exemple, un cas extrême est celui étudié par Birkbeck (1978) à propos de la place occupée dans l'industrie productrice de carton et de papier par les ramasseurs de déchets à Cali en Colombie. *A priori*, ces travailleurs sont auto-employés et survivent en ramassant un matériau recyclable dans les rues de cette ville. Cependant, ils font partie de l'agencement qui unit les producteurs aux acheteurs et aux vendeurs de carton et de papier. Pourtant, ces ramasseurs sont tout en bas de la pyramide socioprofessionnelle et participent à la production, sans pour autant bénéficier d'aucun contrat ni des garanties prévues par la loi.

Les agencements-types entre des maillons d'une chaîne productive varient en fonction du secteur concerné. Dans le cas d'une entreprise internationale qui fabrique et distribue ses propres produits, la commercialisation des produits peut se faire directement, à travers une branche de la maison mère chargée du marketing, mais aussi via des commerces indépendants, ou par le biais de boutiques informelles. Les conditions de travail à l'intérieur

de l'entreprise varient en fonction des caractéristiques de la production, de multiples formes d'emploi et de contrats peuvent ainsi coexister. D'une part, il peut avoir une certaine cadence ou l'utilisation d'une technologie particulière, nécessitant un type de main-d'œuvre spécifique devant être stabilisée. D'autre part, certaines tâches, non essentielles à l'élaboration du produit, peuvent être réalisées par des travailleurs bénéficiant d'emplois assortis de garanties moindres, voire d'aucune. En fonction du type de processus productif, l'entreprise peut utiliser différentes formes de production externes. La sous-traitance peut se faire par le biais d'entreprises satellites formelles ou informelles. Le secteur de la construction constitue l'enchaînement productif où la sous-traitance est la plus répandue, du fait d'une disposition verticale de l'organisation. Au niveau le plus élevé, la firme d'architecture fait appel à une entreprise du bâtiment pour la construction d'un projet particulier. Bien qu'elle puisse mener par ses propres moyens certains des tâches, cette firme passe des contrats avec de multiples sous-traitants, pour l'élaboration de travaux spécifiques (électricité, plomberie, etc.). Ces différentes sociétés peuvent avoir des employés directs, sous leurs ordres, ou embaucher informellement des travailleurs.

Graphique 3.4
Relations et enchaînements de production



Source : Portes 1995

A travers ces illustrations (Graphique 3.4), il est possible de représenter schématiquement différentes configurations possibles des relations de production, à l'intérieur comme à l'extérieur des entreprises. Cela permet d'illustrer d'ailleurs les propos de

l'approche structuraliste de l'informalité que nous avons vue dans le chapitre 2, qui se centre sur le chevauchement fonctionnel entre formes de production formelles et informelles. Cela donne également un aperçu des différentes dimensions, mises en avant par l'approche de l'IWPLMS, qui contribuent à dessiner les contours des segments sur le marché du travail.

Cependant, une analyse plus approfondie est nécessaire pour explorer plus en détail les multiples facteurs qui interviennent ainsi que plusieurs résultats possibles. D'un part, les types d'emploi à l'intérieur des unités productives vont dépendre de la législation en place et du degré d'application de la loi. A cet égard, entrent en jeu les rapports de force entre le capital et travail, ainsi que la capacité de l'Etat à faire respecter les compromis et à mettre en place des sanctions dans le cas contraire. Nous avons présenté auparavant l'évolution des modalités d'embauche prévues par la loi et nous avons analysé de même la difficile institutionnalisation des relations industrielles, facteur qui influent sur ces formes de mise au travail. D'autre part, en ce qui concerne les formes d'emploi externes à l'entreprise, également influencés par ce degré d'institutionnalisation, il est nécessaire de comprendre leurs caractéristiques ainsi que les motivations à la mise en place des mécanismes d'externalisation du travail. Les formes de sous-traitance sont multiples et peuvent se faire entre des entreprises commanditaires et d'autres unités de production formelles ou informelles (satellites) qui existent de manière indépendante mais subordonnées aux premières. Les unités informelles peuvent inclure des travailleurs à leur compte, qui réalisent le travail chez eux, ou des entreprises constituées par plusieurs travailleurs, qui s'appuient parfois exclusivement sur le cercle familial. Gladden (1993) identifie, dans le cas de la Colombie l'existence d'une sous-traitance horizontale et verticale. Sous la première modalité, les satellites reçoivent les matières premières nécessaires à la réalisation des tâches, ce qui n'est pas le cas de la deuxième modalité où le contrôle sur la production est plus large. Cette fragmentation du processus productif, n'élimine pas pour autant l'unité des différents éléments qui le compose.

Il est toutefois difficile de délimiter un type exact de sous-traitance, tant il existe de possibilités qui varient en fonction de plusieurs paramètres tenant aux caractéristiques de la production, du produit, du marché du travail, des stratégies des entreprises. En premier lieu, l'externalisation est d'autant plus réalisable que les processus de travail consistent à transformer des matières premières, ou à assembler différents composants, avec une

technologie accessible et abordable¹⁷⁰. Deuxièmement, les caractéristiques et la variabilité du marché des biens produits sont aussi des éléments importants : dans les cas d'une forte volatilité de la demande, les entreprises vont préférer s'appuyer sur des agents externes ; si la demande présente des traits très spécialisés, l'entreprise peut décider de se concentrer sur les tâches principales et d'externaliser les moins importantes. Troisièmement, les spécificités du marché et de l'offre de travail peuvent faciliter le recours à des sous-traitants. Des niveaux élevés de chômage, de personnes en sous-emploi ou de travailleurs à leur compte, mettent à disposition des entreprises un contingent susceptible d'effectuer des tâches sous des accords externes et subordonnés. Cela n'est pas l'apanage des travailleurs peu qualifiés ou dotés d'un faible pouvoir de négociation, cela peut également concerner des métiers et des individus plus spécialisés et plus expérimentés, qui offrent leurs services à des entreprises produisant des biens plus complexes dans un marché plus dynamique (Valero, 1999).

Les motivations pour l'utilisation de mécanismes de sous-traitance peuvent être diverses et ne se limitent pas uniquement à la compression des coûts de production. Ceci n'est pas uniquement le résultat des réductions en matière salariale, du fait que les engagements en termes de rémunérations et prestations sociales sont moindres, mais cela tient au fait que la sous-traitance réduit les infrastructures et autres coûts fixes qu'implique le processus productif. D'autre part, les entreprises ont recours à des formes externes de productions lors des crises économiques qui les obligent à la restructuration. Ces situations peuvent mettre en cause une structure centralisée et rigide, qui a des engagements de long terme avec les employés. Une manière de surmonter cette crise, ou d'éviter la fermeture, est donc de chercher des formes plus flexibles et moins coûteuses de production. Enfin, la sous-traitance peut être le résultat d'une recherche de stratégies dynamiques et d'innovation pour des entreprises qui agissent sur des marchés plus complexes et spécialisés (Valero, 1999).

Tant les formes flexibles d'emploi à l'intérieur des entreprises, que les différentes modalités de sous-traitance ont des conséquences spécifiques pour les travailleurs en termes d'hétérogénéité et de segmentation croissante du marché du travail. Bien que les travailleurs fassent partie du même processus productif, ils peuvent être sur un segment ou sur un autre soumis à des relations de travail différentes. Les différents statuts qui en découlent varient selon le cas (type d'entreprise, type de travailleur) et évoluent dans le cadre du modèle

¹⁷⁰ Il est possible toutefois que dans le cadre d'une sous-traitance horizontale, non seulement les matières premières, mais aussi les outils de travail, soient fournis aux producteurs externes.

économique plus libéral où l'emploi a subi une importante dérégulation. Dans les deux parties suivantes, nous verrons l'évolution des formes de mise au travail dans le contexte récent. Nous regarderons en premier lieu des évolutions générales au sein du marché du travail pour ensuite nous concentrer sur les formes et les segments d'emploi.

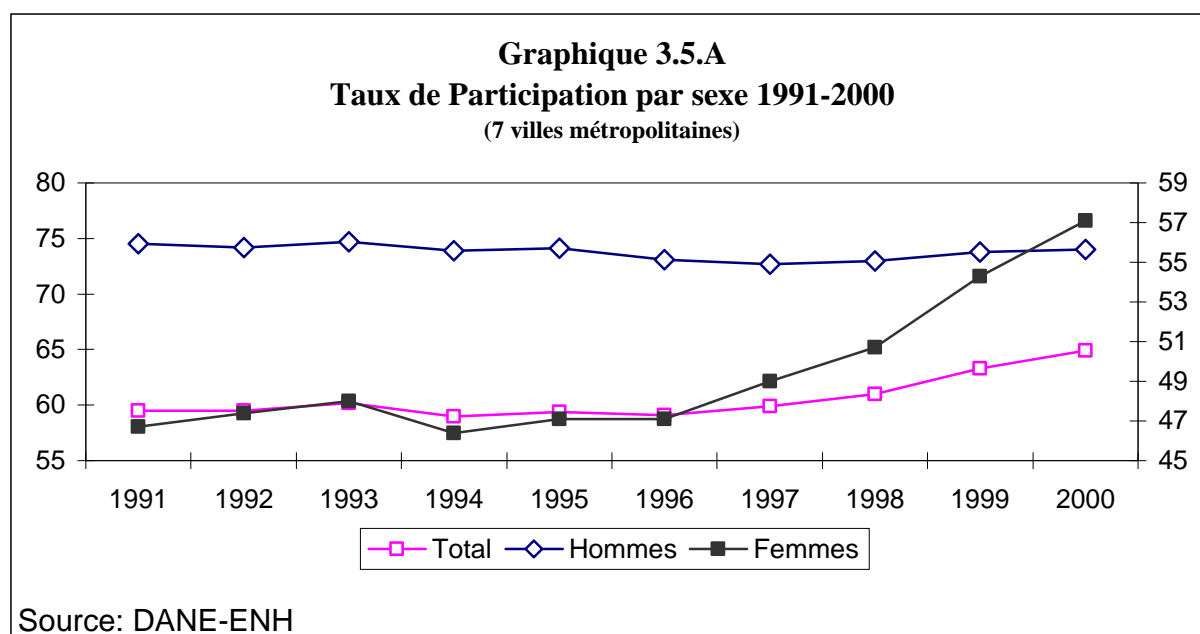
B. Formes et évolutions de l'emploi

Les transformations du marché du travail ont lieu dans le cadre des transformations structurelles de l'économie. Comme nous l'avons déjà vu, la logique financière prend une place dominante, et cela accompagne la restructuration des secteurs. En particulier, on assiste à une désindustrialisation progressive et à une spécialisation plus axée sur les services et sur l'exportation de matières premières, dans le cadre d'une exposition plus grande à la concurrence internationale ; la mise en place de nouvelles technologies est simultanée avec l'adoption d'une législation moins contraignante. Enfin, dans le nouveau contexte, le pouvoir d'organisation et de mobilisation des travailleurs est mis à mal par une décentralisation productive croissante et par l'individualisation des relations de travail qui s'instaurent. Dans les tableaux suivants, nous pouvons voir les principales caractéristiques du marché du travail dans la période récente.

Entre 1988 et 1996, le taux de croissance de la population économiquement active à l'échelle nationale augmente à un rythme légèrement supérieur à celui de la croissance de l'emploi (2,2 % par an contre 2 %). La deuxième moitié de la décennie 1990, pendant laquelle la Colombie connaît la plus grande récession économique de son histoire, présente un tout autre panorama. Entre 1996 et 2000, le décalage entre l'offre et la demande de travail s'amplifie considérablement. Alors que le taux d'emploi croît en moyenne de moins de 1,9 % par an, celui de la population active dépasse 3,5 % annuels. A la fin de cette période, le nombre de chômeurs atteint 3,2 millions de personnes, soit plus du double de ce qu'il était en 1996. La destruction d'emplois est massive et se traduit par un taux de chômage de 16 % au niveau national et de plus de 20 % pour les 13 principales villes métropolitaines.

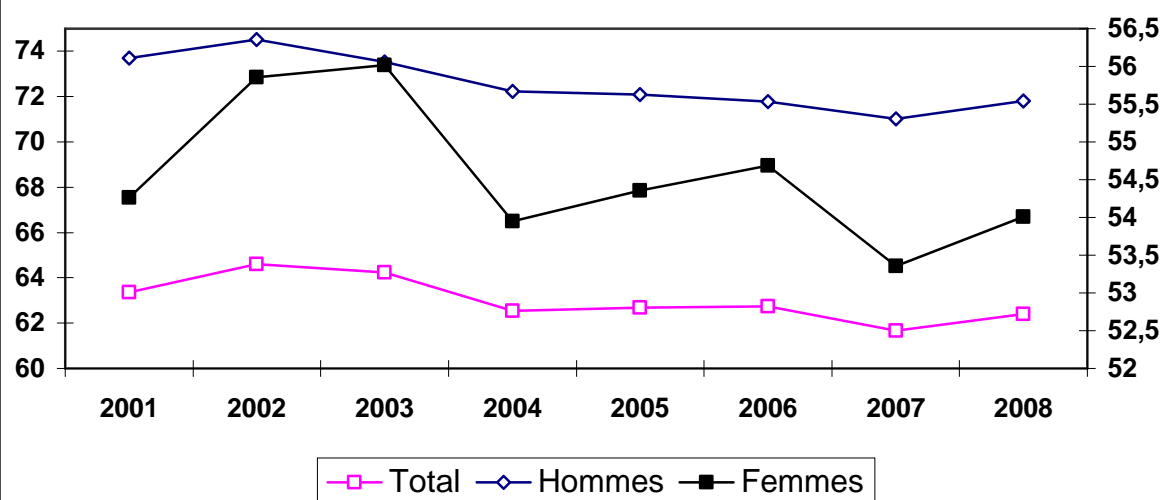
Une des raisons mises en avant pour expliquer une telle évolution est que, face à une conjoncture économique dégradée, d'autres membres de la famille, auparavant inactifs, commencent à chercher une activité rémunérée (Tenjo et Ribero, 1998). Les femmes sont les

plus concernées par cette situation dans la mesure où le taux de chômage des chefs de famille est élevé (15 % en 2001). En effet, le taux de participation des femmes augmente très rapidement à partir de 1996 et gagne près de 10 points en 4 ans pour arriver à 57 % en 2000. Le taux de participation des hommes reste quasiment constant, aux alentours de 74 % ; c'est-à-dire que l'augmentation des personnes sur le marché du travail, de 59 % à 64 %, s'explique surtout par une présence plus massive des femmes (Graphiques 3.5.A)¹⁷¹.



¹⁷¹ L'évolution mentionnée ne peut pas s'expliquer à partir des variations selon les tranches d'âge. Historiquement le taux de participation des mineurs (12-17 ans) a été d'environ 16 %, contre 60 % pour les jeunes (18-24 ans), 75 % pour les adultes (25-55 ans) et 30 % pour les plus âgés (56 ans et plus). Dans la conjoncture de la fin des années 1990, on n'observe aucune variation particulière de ces taux ni pour les plus jeunes ni pour les plus vieux. Pour les 25-55 ans et les 18-24 ans, la participation augmente plus ou moins dans les mêmes termes (de 7 % à 8 %).

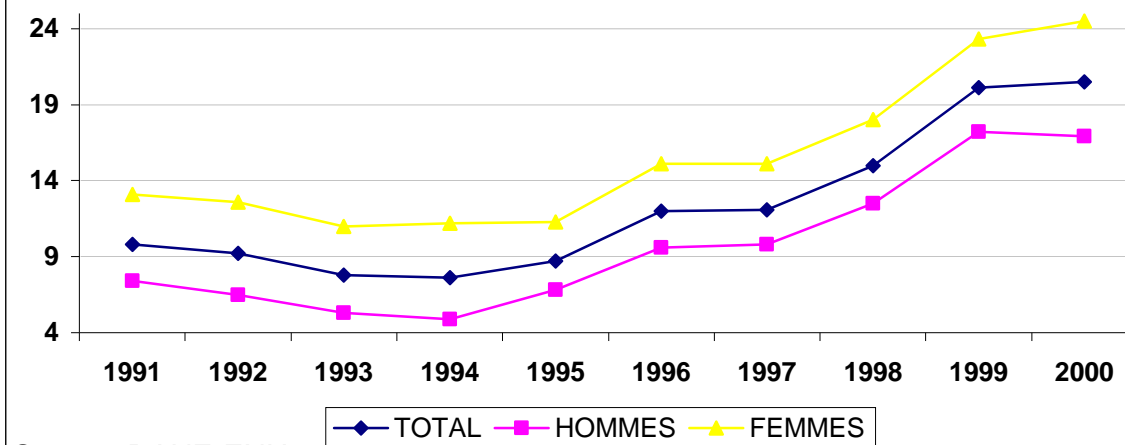
Graphique 3.5.B
Taux de Participation par sexe 2001-2008
 (13 villes métropolitaines)



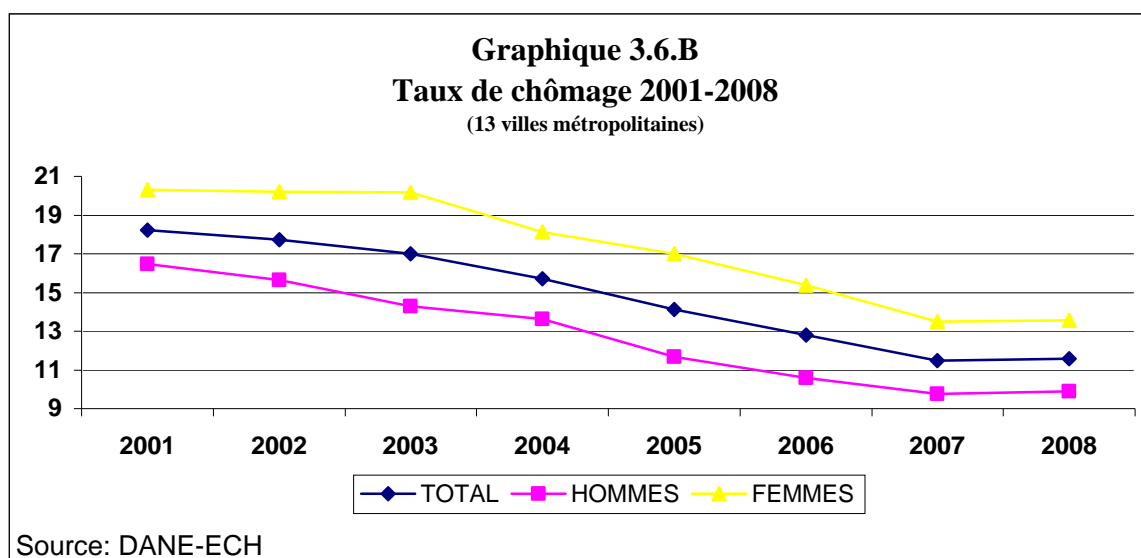
Source: DANE-ECH

La faible création et la grande destruction d'emplois affectent en particulier les plus jeunes. Le taux de chômage des 18-24 ans passe de 14 % à 36 %, contre une augmentation d'à peine 10 points pour les personnes de 25 à 55 ans. Les femmes, habituellement plus au chômage que les hommes, sont également plus touchées avec un taux chômage qui s'élève à 24 % en 2000 (11 % en 1995), contre 17 % pour les hommes (7 % en 1995) (Graphique 3.6.A).

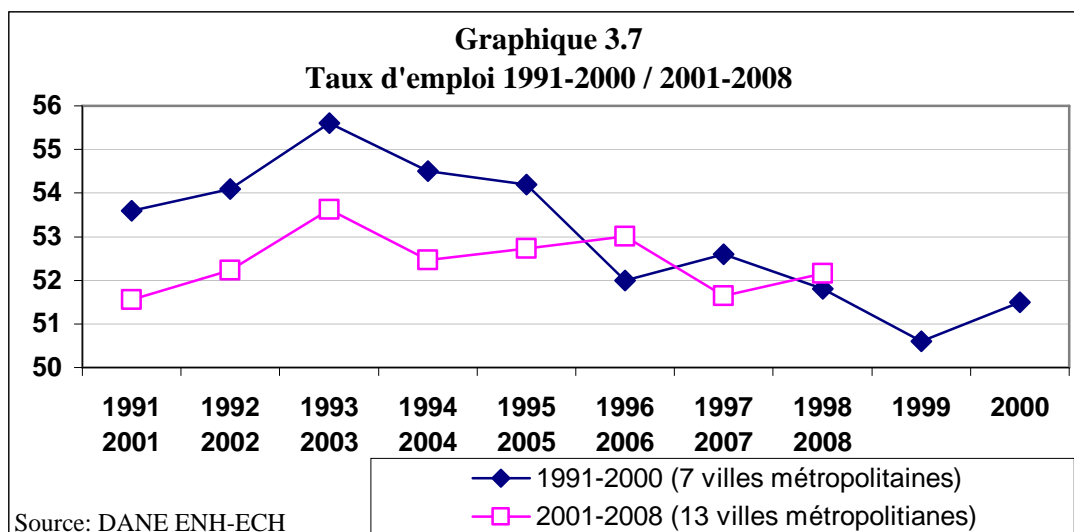
Graphique 3.6.A
Taux de chômage 1991-2000
 (7 villes métropolitaines)



Source: DANE-ENH



Au cours de la décennie 2000 et plus particulièrement durant les toutes dernières années, les indicateurs de l'emploi connaissent une nette amélioration. Cette évolution doit, toutefois, être analysée avec prudence. Tout d'abord, on observe un accroissement du taux d'emploi. Si, dans les années 1990, le niveau d'occupation diminue progressivement à partir de 1993, à cette date il avait atteint un pic à 55 % pour se situer, en 2000, à 51 %. Entre 2001 et 2003, le taux d'emploi progresse et se rapproche de 54 % ; ces dernières années, ce taux reste voisin de 53 %, avec une légère diminution en 2007. Malgré la relative amélioration, les niveaux actuels n'atteignent pas ceux de la décennie précédente (Graphique 3.7). La plus forte croissance économique de la période récente se traduit par le retrait de certains membres de la famille du marché du travail, réduisant la pression exercée sur ce dernier. Entre 2002 et 2008, le taux de participation diminue de 2 à 3 points pour les femmes comme pour l'ensemble de l'économie (Graphique 3.5.B).



Pour les 13 villes métropolitaines recensées dans les enquêtes du DANE, la création annuelle d'emplois (2,47%) dépasse celle de l'augmentation de la population active (1,48 % par an), ce qui se traduit par une diminution du nombre de chômeurs de plus de 4 % par an, de 2001 à 2008. Le taux chômage (sur 13 villes métropolitaines) passe donc de 18 % en 2001 à 11 % en 2007 ; en 2008 cette tendance semble s'arrêter, d'autant plus que l'économie commence à sentir les effets de la crise financière mondiale (Graphique 3.6.B).

La relative amélioration des niveaux d'occupation doit être nuancée car, d'une part, les nouveaux postes créés ne semblent pas suffisants pour absorber à la fois la part de la population dans des emplois peu productifs et l'accroissement annuel de la population active. D'autre part, l'emploi qui est créé est de mauvaise qualité et doit être analysé dans le contexte du nouveau modèle économique. Dans la première moitié des années 2000, l'emploi informel diminue quelque peu, grâce aux bonnes performances économiques notamment. Cependant, en 2008, plus de 70 % des emplois créés sont informels, ce qui indique qu'il s'agit plus d'une variation conjoncturelle que d'un changement dans la capacité structurelle à créer des emplois formels.

Mises à part les circonstances favorables des dernières années, les relations industrielles se trouvent modifiées à partir des réformes néolibérales qui conduisent à des transformations structurelles de l'économie (déindustrialisation, emprise de la logique financière,). Elles incitent à la reconversion technologique de l'appareil productif, plus exposé à la concurrence

étrangère et elles introduisent une plus grande flexibilité en matière du droit du travail. La combinaison de ces trois facteurs conduit à des changements en termes du type de main-d'œuvre utilisée et des caractéristiques des emplois.

En ce qui concerne la législation du travail, Zerda (2003) montre qu'au cours des années 1980 le taux de chômage évoluait indépendamment du taux de croissance du PIB, mais que l'autonomie entre ces deux variables disparaît à partir des années 1990. En effet, lors de phases récessives comme celles qui sont survenues entre 1978 et 1982 et entre 1987 et 1991, où le PIB passe d'une croissance annuelle de plus de 8 % à 1 % environ, dans le premier cas, et de près de 6 % à 2,5 %, dans le deuxième cas, le chômage tend à diminuer et passe de 9,1 % à 8,1 % et de 11 % à 9 %, respectivement. Par contre, à partir des années 1990, cette autonomie s'efface et le nombre de chômeurs évolue de manière procyclique avec l'évolution du produit. Lors de la grande récession à la fin des années 1990, par exemple, alors que le taux de croissance connaît des valeurs négatives (-4 %), le chômage atteint des niveaux astronomiques, supérieurs à 20 %. Une régulation plus stricte empêchait l'ajustement des effectifs employés ; les entreprises étaient contraintes par des lois en matière de durée des contrats et de coûts et limites aux licenciements. Avec les réformes de 1990 et 2002, les employeurs ont une marge de manœuvre plus ample pour s'adapter aux nouvelles conditions, par le biais de formes d'emploi dont ils peuvent se détacher plus facilement et à moindre coût. La quantité du facteur travail utilisé se fait donc en fonction de l'évolution du cycle économique.

La flexibilité des effectifs a été également prescrite par la possibilité de recourir de manière moins contraignante à des formes d'emploi temporaires. Bien qu'aucune mesure de flexibilité salariale n'ait été incluse dans les réformes du travail, l'augmentation de la temporalité a permis la réduction du coût du travail. En complément, a eu lieu la réduction du paiement des heures supplémentaires, par le prolongement la journée de travail et la diminution de la part salariale de certains contrats (salaire intégral et apprentis).

Les différentes évaluations faites aux lois 50/1990 et 789/2002 montrent des résultats moins optimistes que l'augmentation de l'emploi attendue initialement. Alors que le gouvernement prévoyait près d'un demi-million d'emplois créés entre 2003 et 2006, les estimations les plus généreuses tablent sur une création de 200 000 emplois grâce à la réforme de 2002, d'autres, plus réalistes, signalent un impact marginal et considèrent que peu

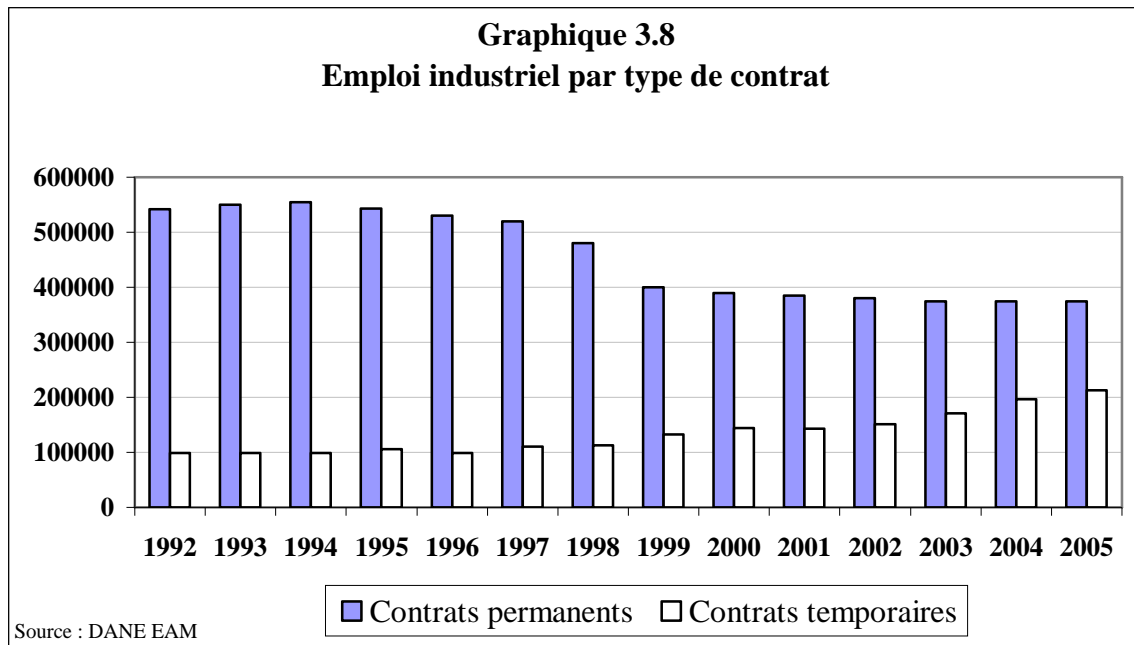
d'entreprises ont vu la nouvelle loi comme une incitation à l'embauche (B. Herrera, 2007). Par exemple, A. Gaviria (2004) n'arrive pas à discerner si l'évolution récente s'explique par la nouvelle loi ou si elle découle de la conjoncture économique favorable.

Dans tous les cas, face à l'incertitude économique croissante et grâce à la dérégulation du marché du travail, les entreprises ont une marge de manœuvre plus grande pour procéder à des embauches et à des licenciements en fonction des variations de la conjoncture. En conséquence, on observe une utilisation croissante des contrats de courte durée. En 2006, presque la moitié de l'emploi industriel correspond à ce type de contrat, ce qui contraste avec le début des années 1990 lorsque l'embauche à durée indéterminée s'élevait à plus de 85 % du total (Graphique 3.8).

La stratégie des entreprises consistant à utiliser des contrats à durée déterminée, que l'on retrouve dans d'autres pays d'Amérique latine, doit être comprise à la lumière de l'évolution du coût de la main-d'œuvre. Dans le cas de la Colombie, le coût unitaire de travail en dollars a connu dans les années 1990 une tendance croissante par l'augmentation du salaire réel, mais surtout à cause de la réévaluation du peso (Reyes, 1997). La forte dévaluation et les ajustements consécutifs à la crise de 1999 font reculer ce coût de manière considérable (-21 % et 16 % en 2000 et 2001 respectivement). Ces dernières années, il y eut une légère augmentation puis une tendance à la baisse à partir de 2005.

L'utilisation d'emplois temporaires se révèle plus avantageuse en termes de coûts, car il n'y a pas d'indemnisation prévue en cas de licenciement non justifié, mais surtout les salaires des travailleurs temporaires sont en moyenne plus bas. Tokman et Martinez (1999) estiment qu'en Colombie, la différence de salaire par rapport aux travailleurs sous contrat à durée déterminé est de plus de 30 %. En conséquence, le coût du travail horaire est réduit de ce même pourcentage pour les salariés temporaires vis-à-vis des permanents¹⁷².

¹⁷² D'après ces mêmes auteurs, en 1996 le coût du travail horaire (en dollars) des travailleurs sans contrat correspondait à 70 % de celui de travailleurs ayant un contrat temporaire et à 45 % de ceux ayant un contrat indéfini.



Les modalités d'embauche ont également évoluées par le recours croissant, en premier lieu, aux entreprises de services temporaires (EST). L'augmentation du nombre d'EST et de travailleurs en mission est importante, notamment au cours des 20 dernières années. A la fin de la décennie 1980, l'emploi temporaire concernait environ 200 000 personnes, réparties dans 3 000 entreprises utilisatrices des services et placées par près de 300 EST (Perez, 1999). En 2005, il existe près de 500 EST et le nombre de travailleurs temporaires en mission est d'environ 650 000, ce qui correspond à la moitié des travailleurs embauchés directement à durée déterminée, soit 20 % du travail salarié. Le succès de ces agences de placements est principalement qu'elles permettent des modalités de courte durée et diminuent les éventuelles confrontations avec les travailleurs¹⁷³. Les coopératives de travail associé (CTA) sont une autre modalité de plus en plus utilisée. Il s'agit d'entreprises associatives à but non lucratif qui ne sont pas régulées par la législation du travail mais par le régime coopératif, donnant une autre nature aux relations établies sous cette figure¹⁷⁴. Cette forme est vantée avec l'idée qu'est mis en place un partenariat entre le capital et le travail, au sein duquel les travailleurs sont propriétaires des moyens de production¹⁷⁵. En effet, les coopératives ont comme but de

¹⁷³ Les travailleurs en mission doivent recevoir un traitement égal à celui des travailleurs ordinaires de l'entreprise où ils prêtent leurs services (rémunération égale, mêmes conditions de travail). Les salaires des travailleurs en mission, payés directement par l'EST qui agit en tant que leur employeur direct, doivent inclure toutes les prestations légales en matière de sécurité sociale et de contributions parafiscales. Les EST doivent d'ailleurs constituer un patrimoine leur permettant de couvrir le paiement de ces sommes en cas de faillite.

¹⁷⁴ La loi 79 de 1988 et le décret 468 de 1990 définissent les principales réglementations du régime coopératif.

¹⁷⁵ Le cas de Indupalma, entreprise qui cultive et commercialise des huiles extraites des cultures de palme africaine, est montré comme le grand succès de l'appropriation par les travailleurs des moyens de production et

vendre des biens ou d'offrir des services à des tiers de façon autogérée par les associés, qui sont tous propriétaires des moyens de production dont dispose la CTA. Les gains obtenus par les *coopérateurs* sont répartis entre les membres, sans que n'existe la moindre relation de subordination entre eux, ni entre la CTA et l'utilisateur des services de la coopérative. Comme il n'existe pas de relation de travail sous ce régime, les membres des CTA ne reçoivent pas de salaires mais des compensations qui servent de base de cotisation aux régimes sociaux, mais qui sont payées collectivement. Enfin, les contrats syndicaux, bien que moins utilisés, permettent de réduire les coûts du travail pour les employeurs, dans le sens où ils se limitent à payer pour un service rendu par les syndicats en l'occurrence. Sous cette figure, les organisations des travailleurs peuvent en effet offrir aux entreprises différents services, effectués par ses affiliés. Les employeurs en tirent profit, tout comme les syndicats (mais aussi leurs dirigeants) qui peuvent rester actifs dans une période où le syndicalisme s'effrite (Giraldo 2005).

Dans la pratique, il faut analyser l'usage réel donné à ces modalités qui permettent une évidente réduction du coût d'utilisation de la main-d'œuvre et qui évitent aux employeurs de s'engager sur une longue durée à l'égard de travailleurs placés sous leurs ordres. Certaines CTA sont créées à des fins qui ne sont pas autorisées par la loi, ce qui permet de supprimer les obligations et les responsabilités salariales vis-à-vis les travailleurs. La restructuration de nombreuses entreprises a conduit à ce que des travailleurs licenciés soient embauchés à travers des CTA créées à cette fin. Mais cette pratique ne se limite pas au seul moment de la crise et constitue un mécanisme supplémentaire d'embauche de certains profils de travailleurs (Urrea, 2005)¹⁷⁶. Comme les CTA sont exonérées du paiement des cotisations parafiscales et de l'affiliation aux caisses d'allocations familiales, cela représente une diminution des coûts non salariaux à hauteur de 9 % du salaire. Des coopératives sont également établies pour pouvoir bénéficier des mêmes exonérations, mais dans la pratique elles fonctionnent comme des entreprises temporaires, effectuant une fonction d'intermédiation, laquelle est exclusive des EST¹⁷⁷. Pour ce qui est des CS, malgré une utilisation (encore) faible de ce type de contrats,

du partenariat établi avec l'entreprise privée. Au début des années 1990, l'entreprise entre en crise par des obligations salariales trop onéreuses. La constitution de plusieurs coopératives dédiées à différentes tâches a pu éviter la fermeture et la perte de nombreux emplois.

¹⁷⁶ Indupalma (voir note précédente) constitue un exemple de reconversion d'une entreprise par le biais d'une CTA, mais Urrea (2005), montre également qu'il s'agit d'une modalité d'embauche en soi. Par exemple, des entreprises de grande distribution inscrivent les travailleurs, qui assurent le service d'emballage pour les clients, dans des CTA créées pour cela, et utilisent leurs services par ce biais.

¹⁷⁷ D'autres pratiques repérées, également illégales, incluent le transfert aux travailleurs du paiement des cotisations sociales.

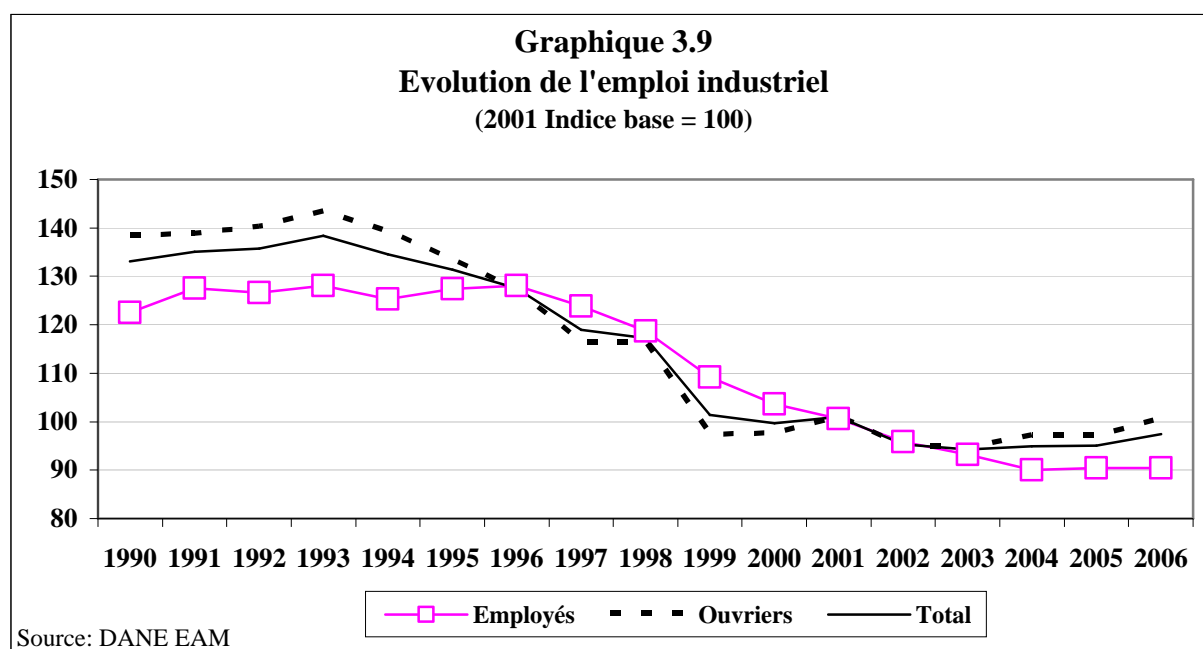
ils introduisent un changement de nature des organisations syndicales et instaurent des logiques perverses en leur sein. Les syndicats se convertissent en employeurs de leurs propres affiliés et cherchent à comprimer les salaires puisque pour gagner des contrats auprès des entreprises, il faut offrir les prix les plus compétitifs¹⁷⁸.

Deux changements supplémentaires accompagnent les évolutions mentionnées et concernent non pas les formes d'emploi, mais le type de travailleurs embauchés. D'une part, on note depuis le milieu des années 1990, une réduction de l'emploi de travailleurs non qualifiés, qui peut être expliquée par différents facteurs. La diminution du coût du capital, à la suite de la réduction des tarifs douaniers et d'investissements étrangers croissants, se combine au besoin d'une main-d'œuvre plus qualifiée par le changement technique effectué par nombreuses entreprises. Selon Ocampo *et al.* (2000), le biais en faveur de travailleurs plus qualifiés doit être lié à la restructuration récente de l'économie, où les activités non commercialisables se sont développées au détriment des secteurs produisant des biens commercialisables. Le fait que le travail moins qualifié soit plus présent dans ce type d'activité, a donc affecté l'emploi de ce type de travailleurs. Entre 1996 et 2002, le nombre d'occupés sans études supérieures a diminué de 16 %, mais à partir de cette année on observe une légère récupération, sans qu'il y ait eu un retour aux niveaux connus au milieu des années 1990 (H. Lopez 2008). Par contre, l'occupation des plus qualifiés a augmenté, avec plus de 500 000 emplois créés entre 2002 et 2007, sans qu'on observe une rupture lors de la mise en place des réformes économiques¹⁷⁹. Les mêmes arguments serviraient à justifier, d'autre part, la diminution du rapport entre le personnel administratif et le nombre d'ouvriers. Désormais, il est de moins en moins nécessaire de recourir à des ouvriers effectuant des tâches manuelles, mais plus à une gestion administrative d'opérateurs de machines, dans des structures plus bureaucratisées. Zerda (1993) montrait qu'à la fin des années 1980, l'emploi de production reculait à des taux allant de 2 % à 22 % en fonction des secteurs. On observe que dans les années 1990 la diminution de l'emploi industriel est plus marquée pour les ouvriers que pour

¹⁷⁸ Selon Delgado (2006), des leaders syndicaux se seraient opposés à l'achat de l'entreprise d'énergie d'Antioquia (Eade) par l'entreprise de services publics de Medellín (EMP), malgré le fait que celle-ci offrait aux travailleurs une convention collective très avantageuse. Les raisons justifiant leur opposition seraient l'existence de contrats syndicaux pour des montants très élevés. D'autres cas similaires témoigneraient de l'enjeu et du danger que les CS représentent pour le mouvement ouvrier.

¹⁷⁹ Ces chiffres correspondent à du travail salarié. L'occupation des travailleurs non salariés et sans qualification n'a pas cessé de croître, avec une accélération importante lors de la crise de 1999 ; son niveau actuel reste plus important que pour les travailleurs salariés. La croissance des emplois non salariés de travailleurs qualifiés est plus importante à partir de 1997, mais reste inférieure à ceux des travailleurs salariés (1, 5 millions d'emplois pour ces derniers, contre plus de 600 000 pour les premiers).

les employés (graphique 3.9)¹⁸⁰. Cela peut être la conséquence d'une rationalisation de la production. Mais on peut avancer une explication alternative de cette dernière mutation, ou plutôt mettre au jour un phénomène parallèle au précédent : l'externalisation plus importante des processus productifs. Cela veut dire qu'il n'y a pas nécessairement de destruction d'emplois par l'adoption d'une technologie plus automatisée, mais que l'entreprise recourt à des relations de travail plus flexibles et externes (physiquement et du point de vue juridique) à elle.



Ce scénario semble réaliste et plus plausible compte tenu de la restructuration des économies, avec la nouvelle législation et dans un contexte plus incertain pour les employeurs. Cela permet de corroborer, d'une part, la vision structuraliste de l'informalité, basée sur l'articulation des formes de production informelles et formelles et, d'autre part, le rôle de la demande de travail, mis en avant par les théories de la segmentation, dans la structuration du marché du travail. Du fait, qu'ils agissent dans un univers plus instable et avec une concurrence accrue, les employeurs cherchent à minimiser les coûts et les engagements de longue durée vis-à-vis des travailleurs. Cela modifie les formes contractuelles privilégiées, marquées par un recours plus important à des formes atypiques d'emploi qui incluent l'emploi de courte durée, l'utilisation de travailleurs en mission à travers l'utilisation

¹⁸⁰ D'après le DANE, le travail des ouvriers est directement lié à la production au sein des unités productives, alors que les employés sont chargés de tâches techniques et administratives non directement liés à la production.

des agences de services temporaire, la sous-traitance ou la transformation des relations de travail dans des formes de nature plus commerciale. Ces formes d'emploi sont à l'interface de l'économie formelle et informelle et dessinent les contours des segments sur le marché du travail.

Ces pratiques témoignent des formes que prennent les relations industrielles où sont privilégiées la flexibilité de l'emploi et la réduction des coûts du travail. Dans les cas les plus extrêmes, les relations employeurs-employés sont converties en relations régies par le code du commerce ou le code civil. La législation et aussi les pratiques qui se répandent parmi les employeurs tendent donc à transformer les relations de travail en les vidant de leur contenu social par l'individualisation des responsabilités collectives. Nous verrons dans les derniers chapitres que cela doit être analysé en même temps que les transformations subies par le système de protection sociale. La flexibilisation et l'externalisation de l'emploi sont possibles dans un contexte où prime un style de relation de travail autoritaire et où les rapports entre patrons et employés sont défavorables à ces derniers. La conséquence directe en est une plus grande segmentation de l'emploi, au moment où les travailleurs sont cantonnés à des formes de mise au travail précaires avec des faibles capacités de s'en sortir.

C. Les segments du marché du travail : le « halo de l'informalité »

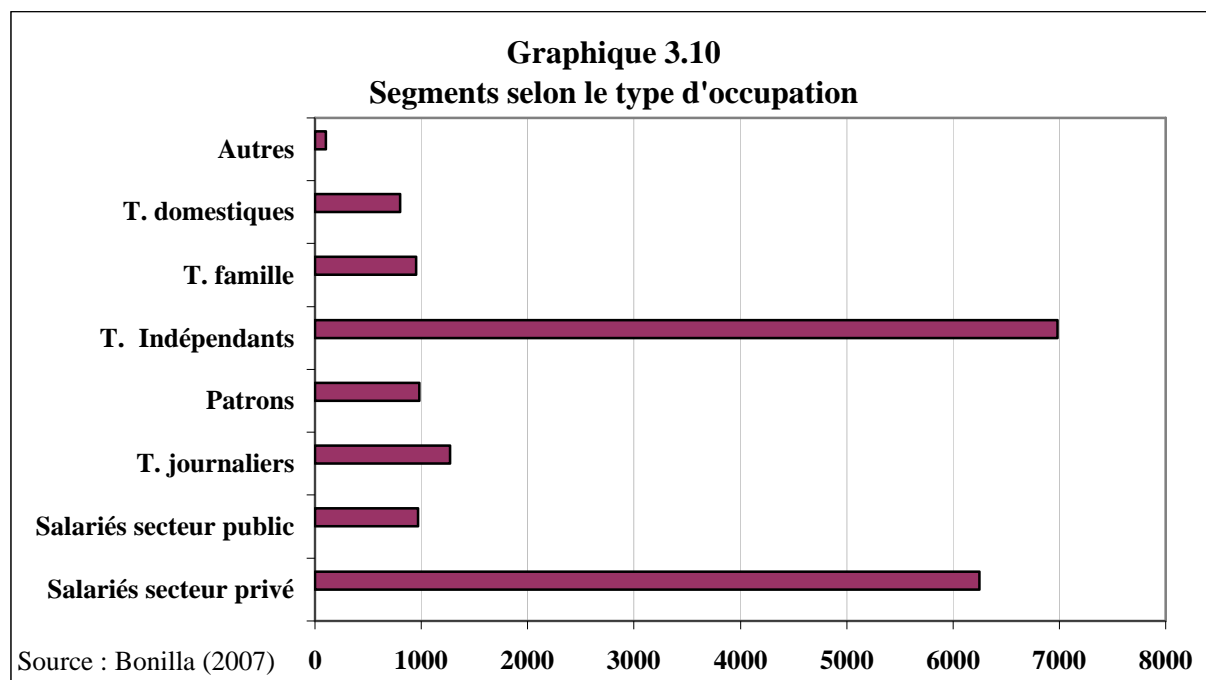
En intégrant les archétypes des relations industrielles analysées dans le cas de la Colombie ainsi que les transformations des dernières années subies par l'économie, on se heurte, pour caractériser les formes de mise au travail à l'absence d'outils appropriés. Il est possible à travers les enquêtes disponibles de croiser les caractéristiques des individus avec celles des emplois pour avoir une idée précise des attributs que possèdent des espaces de travail et une vision instantanée des espaces de mobilité. L'absence d'enquêtes longitudinales ou qui tiennent compte d'aspects plus qualitatifs des formes d'emploi ne permet pas une caractérisation précise des segments présents sur le marché du travail ni des trajectoires-types de mobilité. Il n'est possible que de manière très agrégée de représenter le type d'emploi dans lequel s'inscrit un tel travail, ou de comprendre pourquoi un individu a pu accéder, ou s'est vu obligé d'accepter telle ou telle autre occupation, avec ses implications en matière de stabilité, rémunération et couverture contre les risques sociaux. Dans cette dernière partie, nous

discuterons d'abord comment l'existence de segments a été représentée dans différents travaux sur le marché du travail colombien. Nous proposerons ensuite les premières pistes pour représenter la forme de ces segments. Cet exercice requiert la prise en compte des schémas d'assurance, dont les caractéristiques et l'évolution récente sont des éléments constitutifs de la segmentation. La question de la protection sociale, dont nous avons déjà mentionné quelques liens avec les formes d'emploi, sera traitée dans le prochain chapitre et centrée sur l'assurance maladie.

On obtient une première représentation des segments en se fondant sur le type d'occupation des individus. Celle-ci peut se faire de manière statique, par la prise en compte du nombre de travailleurs dans chacune des catégories, ou dynamique, en examinant l'entrée et la sortie entre les différents statuts.

Bonilla (2007) se limite, lui, à une analyse statique des occupations. De cette manière, les travailleurs indépendants constituent l'un des segments, qui regroupe près de 7 millions d'individus en 2006 lesquels travaillaient à leur compte (soit près de 11 points de plus – 3 millions de personnes – qu'en 1994). L'autre segment est composé par les employés et ouvriers salariés, qui se répartissent ainsi : 6,2 millions d'employés d'entreprises particulières, 1 million de fonctionnaires publics, près de 1,3 million de travailleurs journaliers (ces derniers occupant des emplois dans des zones rurales la plupart du temps) et environ 1 million de petits patrons (Graphique 3.10).

Cette approche est, à nos yeux, très réductrice dans le sens où il s'agit d'une mesure générale qui ne tient pas compte des caractéristiques des emplois. Au mieux, il est possible d'associer chaque occupation à un type de travailleurs, de manière à voir lequel est le plus représenté dans chacune des catégories. La tendance montre une diminution de l'emploi salarié, qui s'accompagne d'une augmentation sensible des travailleurs à leur compte. Cette évolution doit être associée aux tendances que nous avons mises en relief auparavant, à savoir : la moindre création d'emploi, la précarisation du salariat, la concentration du travail dans le secteur tertiaire et le recours plus important à la sous-traitance.



Une alternative – de fait, une amélioration – consiste à tenir compte des passages entre ces différentes occupations, caractérisées plus en détail. C’est ce que l’on retrouve dans les études sur la mobilité des travailleurs colombiens à partir des travaux de H. Lopez (1987, 1989, 1996). Cet auteur définit les segments selon qu’ils sont de nature informelle ou formelle, à partir des mêmes statuts d’occupation. Le salariat formel se situe dans des entreprises de plus de 10 employés (publiques ou privées) ; le salariat informel regroupe ceux qui travaillent dans des entreprises de moins de 10 salariés, les travailleurs familiaux et les employés domestiques ; l’emploi informel renferme également les statuts indépendants de travailleurs à leur compte et de petits patrons. A partir de cette définition de l’informalité, H. Lopez a étudié la mobilité des travailleurs entre emplois formels et informels. Il fait, en premier lieu, une lecture de court terme qui lie le cycle économique aux passages entre les deux secteurs. En cas de crise, l’emploi formel aura d’abord tendance à diminuer, ainsi que l’emploi informel en raison d’une demande moins importante en biens et services produits. Ensuite, l’informalité aura tendance à augmenter car elle absorbe le nombre croissant de chômeurs. Lors d’une expansion économique, l’emploi informel chute en même temps que l’augmentation des opportunités dans l’économie formelle, puis il augmente de nouveau car la demande pour les biens et services produits dans l’informalité s’accroît. (H. Lopez, 1989). En deuxième lieu, une analyse de plus long terme associe la mobilité des travailleurs au cycle de vie. De cette manière, les jeunes commencent leur vie active par un travail informel, soit parce qu’ils ne sont pas en mesure de continuer leur scolarité, soit pour acquérir une

formation pratique. Avec l'expérience acquise, ils rejoignent ensuite un emploi formel. En fin de carrière, et grâce au capital réuni, ils retournent à l'informalité, non pas comme salariés mais comme indépendants. D'après H. Lopez, dans les années 1980, 80 % des moins de 20 ans travaillaient dans l'économie informelle, alors que 52 % des personnes âgées entre 20 et 30 ans avaient un emploi formel. Pour les 40-50 ans, l'emploi informel représente 55 %, contre 64 % pour les 50-60 ans et 76 % pour les plus de 60 ans (H. Lopez, 1987).

L'analyse du cycle de mobilité triphasée a reçu d'importantes critiques, notamment en raison de la méthodologie utilisée qui tire des conclusions longitudinales de données transversales. Les chiffres présentés par H. Lopez doivent être relativisés si on tient compte des taux d'activité de chacune des tranches d'âge. Au moment de son étude, seul un quart des moins de 20 ans participent au marché du travail ; c'est-à-dire qu'il est probable que de nombreux jeunes (20-30 ans) n'aient pas été dans l'informalité, mais dans l'inactivité, avant d'accéder au salariat formel. En ce qui concerne la deuxième phase de mobilité, pour les plus âgés, leur inactivité est aussi élevée, ce qui voudrait dire que nombreux sont ceux qui ne cherchent pas l'indépendance mais arrêtent tout simplement de travailler (Robert 2002).

Au lieu d'une transition de l'informalité vers la formalité, Huyette (1997), qui analyse les mouvements des six derniers mois entre les différents statuts, trouve qu'une part importante du contingent des salariés formels vient directement du système scolaire. Il valide par contre le passage du salariat formel vers le travail informel indépendant, c'est un mouvement majeur au sein du marché du travail, sans qu'il devienne systématique. Son analyse de la mobilité des travailleurs le conduit à mettre en relief notamment l'importance de la circulation au sein du salariat qui est *forte* et *bidirectionnelle*, c'est-à-dire entre emplois informels et formels et vice-versa, sans qu'il y ait la succession des étapes de H. Lopez¹⁸¹.

Dans les années 1990, les faits stylisés qu'on retrouvait pour la décennie précédente changent, la restructuration productive ainsi que la nouvelle législation semblent attiser la mobilité tout en changeant les caractéristiques des flux. En effet, ce que constate Robert (2002), c'est une diminution de la mobilité intersectorielle, et donc un confinement, chaque fois plus marqué, des mouvements professionnels à l'intérieur de chaque secteur. Les taux de

¹⁸¹ « Quel que soit l'âge (entre 15 et 35 ans), la mobilité du SI vers le SF est aussi forte que celle du SF vers le SI ». Huyette (1997), p. 766. Le salariat (formel et informel) joue un rôle pivot dans cet ensemble de mobilités. Il représente plus de 65 % des personnes ayant changé d'emploi dans un laps de temps inférieur à six mois.

passage d'un secteur à l'autre sont de moins en moins importants, notamment en ce qui concerne le passage de l'informalité vers l'emploi formel. Les mouvements dans l'autre sens (formel-informel) n'aboutissent pas uniquement au statut d'indépendant, mais aussi au salariat informel ou à l'inactivité. La mobilité se caractérise désormais par une évolution plutôt horizontale au sein de chacun des secteurs, à la différence de la période précédente où elle revêtait un caractère plutôt bidirectionnel. Il y a, d'une part, une rotation à l'intérieur de chaque secteur entre différentes catégories : apprentis, salariés de micro-entreprises, travailleurs à leur compte, dans le cas de l'emploi informel. D'autre part, une rotation au sein du salariat formel qui tend à s'élever à cause de la mise en place de formes contractuelles plus flexibles.

Il est important d'indiquer que les travaux de H. Lopez, comme ceux de Huyette et de Roberts, mettent en relief le fait que la mobilité entre les segments se fait à l'intérieur du salariat mais aussi entre des emplois salariés et non salariés. C'est une évidence importante sur laquelle il est nécessaire de mettre l'accent. Dans son analyse sur les systèmes d'emplois latino-américains, Lautier (1987) révèle la fixation restreinte du salariat, ce qui n'a pas conduit à l'homogénéisation puis à la mobilité au sein du statut de salarié, mais à son éclatement et à des flux de mobilisation-démobilisation salariale. Le salariat est donc une condition réversible donnant une place centrale dans le système à la mobilité formel-informel. Nous considérons que la mobilité existante sur le marché du travail n'est pas incompatible avec celle d'un marché du travail segmenté, dans la mesure où on définit la segmentation à partir des caractéristiques des emplois et des formes de régulation. Des travailleurs peuvent être mobiles mais cantonnés à un type de régulation qui les enferme dans des conditions d'emploi particulières.

Bien qu'une telle configuration soit d'une importance capitale, à notre avis elle est insuffisante, pour définir les segments au sein du marché du travail. Comme nous l'avons dit précédemment par rapport à l'analyse de Bonilla, la limite de sa façon de caractériser les formes d'emploi est qu'elle se base sur l'occupation des personnes et non pas sur les particularités propres à ces emplois, ni sur les caractéristiques des individus (à l'exception peut-être de la prise en compte de l'âge dans certain cas). La définition de l'informalité utilisée reprend celle des enquêtes nationales, ce qui ne permet pas d'inclure des aspects qualitatifs qui différencient les formes de mise au travail. En ce sens, les multiples dimensions qui interviennent dans la segmentation du travail ne peuvent pas être prises en compte.

Lorsque c'est le cas, le salariat (formel ou informel) ne peut pas apparaître comme un ensemble homogène ; ces différentes dimensions font ressortir des travailleurs et des entreprises très hétérogènes, qui esquissent non pas un emploi type, mais des formes hybrides et dissemblables de mise au travail. Les différentes formes de régulation et de gestion qui les régissent fondent l'existence d'un marché segmenté.

Dombois (1993) avance dans une direction plus qualitative, à partir d'une enquête qui lui permet d'explorer la mobilité des travailleurs dans l'industrie¹⁸². Les trajectoires qu'il étudie résultent de « processus structurels d'assignation de personnes à des positions sociales », dans lesquels interviennent des institutions sociales, qui ordonnent et normalisent l'éducation, la formation, les transitions entre les emplois ainsi que d'autres institutions du marché du travail (entreprises, professions, relations de travail, etc.). Les choix et décisions des individus interviennent également, mais à l'intérieur de ces marges institutionnelles¹⁸³.

Son analyse du cas colombien le conduit à dire qu'il y a une segmentation « peu dure », étant donnée la relative « ouverture » des trajectoires. Sa conclusion est donc dans le prolongement des travaux cités auparavant où il se réfère à l'existence de styles (et non pas un système) de relations industrielles en Colombie. Les espaces de mobilité sont vastes, selon Dombois, ce qui s'explique par une faible standardisation des trajectoires par les institutions sociales¹⁸⁴.

En conséquence, aucune barrière n'a empêché à des profils différents, en termes d'origine régionale, qualification ou expérience, l'accès à des emplois industriels. La caractérisation qu'il fait des trajectoires lui permet de repérer quatre profils-types. Des travailleurs non qualifiés exerçant leur activité sur des marchés ouverts (c'est-à-dire sans aucune barrière d'accès), dans des entreprises de taille petite ou moyenne. Les emplois sont de faible qualité (bas salaires, instabilité, sans protection sociale), offrent peu ou pas de perspectives ascensionnelles et sont soumis à une stricte supervision. Le deuxième segment regroupe des travailleurs avec des qualifications spécifiques au sein de marchés internes du

¹⁸² L'information est extraite de l'enquête du projet « Condiciones de trabajo en la industria colombiana », réalisée auprès de 18 entreprises petites, moyennes et grandes relevant de divers secteurs. 250 entretiens ont eu lieu, plus de 500 questionnaires ont été remplis par des employés et 650 CV ont été analysés.

¹⁸³ Dombois (1993), p. 228.

¹⁸⁴ Le cadre théorique utilisé par cet auteur est celui de la segmentation du travail. Il considère donc que les contours du marché du travail dépendent à la fois des formes de régulation, mais aussi des stratégies déployées par les acteurs sociaux.

travail¹⁸⁵. Des travailleurs peu qualifiés entrent dans l'entreprise, généralement de grande taille, en bas de la hiérarchie et sont formés sur le tas, avec la possibilité de progresser et d'améliorer leurs compétences et leurs conditions de salaire. Les deux autres segments ne sont pas internes à l'entreprise, mais découlent des compétences mêmes des travailleurs. D'une part, il s'agit d'un marché de métiers artisanaux-industriels. Certaines unités de production, qui s'apparentent davantage à des ateliers qu'à des usines, conservent des processus de production rudimentaires qui requièrent une certaine technicité et de l'expérience. Les ouvriers chargés de ces tâches apprennent leurs métiers sur le tas, ce qui leur donne un certain pouvoir de négociation de leurs conditions de travail. Bien que leur ascension ne puisse être que salariale, ils peuvent réussir à avoir une certaine stabilité qui va dépendre du niveau de salaire qui leur est offert ; la maîtrise d'une technique particulière leur permet de travailler chez d'autres employeurs. D'autre part, le deuxième segment de ce genre, est similaire au précédent mais le savoir-faire provient non seulement de l'expérience cumulée, mais aussi d'une formation théorique spécifique. Leur salaire et la permanence dans leur poste sont élevés compte tenu des atouts qu'ils possèdent. La présence de ces deux types de segments au sein des entreprises va dépendre de la complexité de leur processus de production.

En examinant l'origine sociale des travailleurs et leurs expériences passées, Dombois conclut qu'il n'y a donc pas de correspondance entre un profil type est une occupation particulière. La dispersion des trajectoires est grande, de sorte que l'emploi présent n'est pas forcément en relation avec le précédent, sauf pour les segments de métiers spécifiques¹⁸⁶. Malgré cette perméabilité des emplois, les quatre segments mentionnés se différencient en termes de salaires et de prestations sociales, de stabilité et de possibilité de se former et faire valoir ses compétences. Là où Dombois trouve une vraie segmentation du marché du travail, c'est par rapport au sexe des individus, les femmes sont « assignées de manière rigide » à des emplois correspondant au segment de marché ouvert.

Cette étude est importante par la méthode utilisée qui met en relief des formes distinctes de mise au travail combinant plusieurs dimensions. Dans cette analyse sont prises en compte simultanément les caractéristiques des emplois et des travailleurs, ce qui peut se superposer avec les caractéristiques des entreprises (taille, type de production, relations de travail).

¹⁸⁵ Comme on peut le voir, il adopte la même terminologie que l'analyse dualiste de la segmentation.

¹⁸⁶ Dombois reprend les travaux cités de H. Lopez sur la mobilité triphasée et affirme donc qu'il y a une certaine séquence des trajectoires en fonction de l'âge des individus.

L'échantillon utilisé par Dombois est, comme il l'indique, constitué de la première génération d'ouvriers, souvent d'origine paysanne et ayant migré en ville au début de leur vie active¹⁸⁷. En ce sens, même si la recherche s'effectue à la fin des années 1980, les résultats, tirés de biographies sur le marché du travail, s'appuient, en partie, sur les caractéristiques de l'industrie à une période donnée, plus exactement au moment de l'entrée de ces travailleurs dans le monde du travail. On peut supposer qu'il s'agit des années 1950 à 1970, décennies dans lesquelles le secteur industriel joue un rôle moteur dans l'économie. Dans ce contexte, on peut s'attendre à ce qu'il y ait des trajectoires ouvertes est donc une moindre segmentation.

Cependant, pour l'analyse actuelle du marché du travail, il est nécessaire de prendre en compte la mise en place d'une production plus complexe et décentralisée, avec une main-d'œuvre plus qualifiée, ce qui doit conduire à étoffer le profil des occupations et des moyens d'y accéder. Comme le rappelle C. Lopez (2002), on peut penser qu'il y a eu une institutionnalisation des moyens d'accès (formation expérience et profil professionnel requis) que Dombois décrivait comme absents quelques décennies auparavant. La compréhension des structures du marché du travail de nos jours requiert, par ailleurs, la prise en compte de l'évolution des stratégies des entreprises. Comme on l'a vu précédemment, elles cherchent à se détacher le plus possible de leurs employés et embauchent donc à court terme, ou ont recours à des formes externes de production. De plus, la législation a permis ces transformations en institutionnalisant les emplois de courte durée et en permettant une moindre protection de l'ancienneté des travailleurs.

Pour clore ce chapitre, nous proposons de caractériser et de quantifier les différents segments sur le marché du travail à travers la combinaison de plusieurs critères liés à la qualité de l'emploi. Les segments sont décrits à partir des différentes possibilités qui découlent de l'affiliation au système de santé, la cotisation au système de retraites, la disposition et la couverture contre les risques professionnels. L'échantillon utilisé provient de la *Encuesta Calidad de Vida* de 2003, et se limite aux individus de plus de 14 ans au niveau national (sont incluses à la fois les zones urbaines et rurales)¹⁸⁸. Des tris à plat des variables concernées permettent de connaître le nombre de personnes couvertes par les différents types d'assurances et de contrats (Tableau 3.2).

¹⁸⁷ La plupart de leurs parents étaient des paysans, parmi lesquels uniquement 1 sur 5 travaillait dans l'industrie.

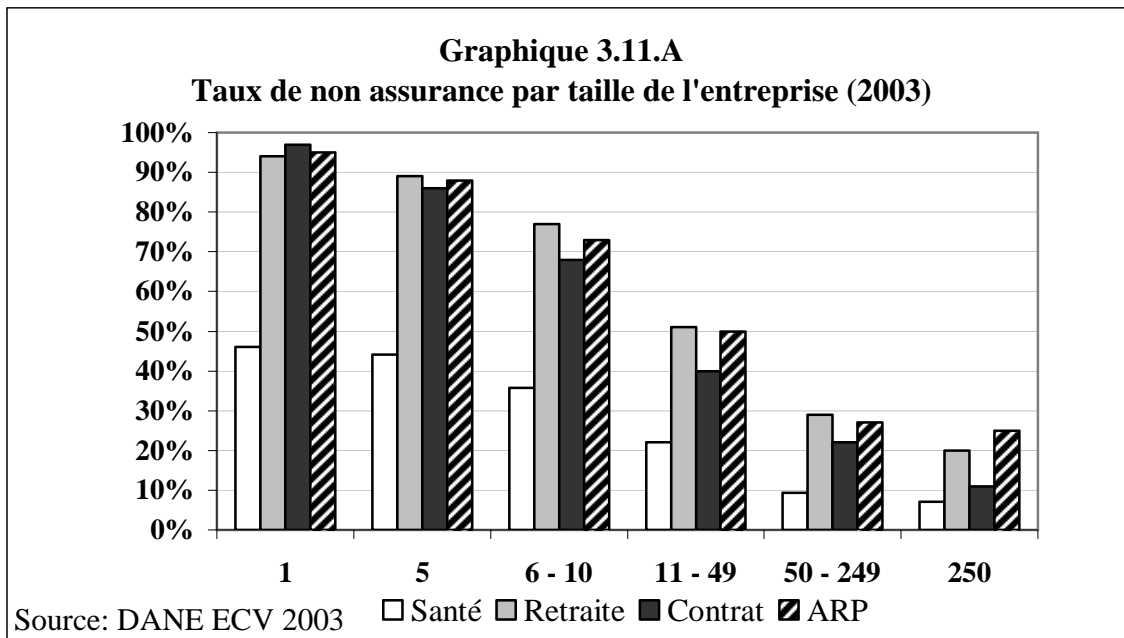
¹⁸⁸ Par rapport à la *Encuesta de Hogares*, cette enquête a l'avantage de donner plus de détails sur le nombre d'employés et les formes d'accès à la protection sociale.

TABLEAU 3.2			
TAUX D'AFFILIATION			
		Affiliés	Non affiliés
Régime d'assurance maladie	Population Totale %	63,3	36,7
	Population Active %	69	31
	Salariés %	72,3	27,7
Retraites	Population	23,8	74,2
	Active %	43	57
	Salariés %		
Contrat (Salariés %)	CDI	33	
	CDD	15	
	Sans contrat	52	
ARP		41	

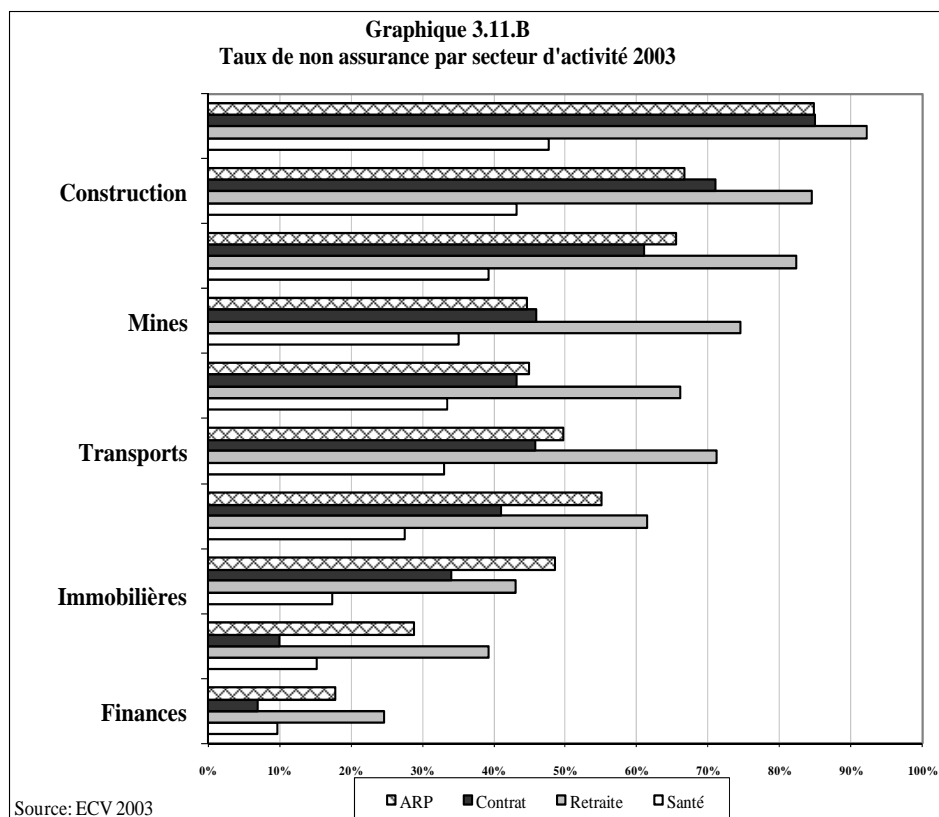
Source: ECV 2003

Le taux d'affiliation à la santé est le plus élevé dans la population totale, notamment grâce aux mesures adoptées lors de la réforme de 1993, que nous détaillerons dans le chapitre suivant. Dans le cas des retraites, le taux de couverture est plus réduit et concerne à peine un quart des actifs. En ce qui concerne les modalités d'embauche, plus de la moitié des salariés ne possèdent pas de contrat écrit de travail ; parmi ceux qui possèdent un contrat, 67 % l'ont signé à durée indéterminée et le reste à durée déterminée. Enfin, la protection contre les risques professionnels ne concerne que 40 % de la population active.

Le niveau de non-assurance peut être décliné par secteur d'activité et en fonction de la taille des entreprises (Graphiques 3.11.A et 3.11.B). Toutefois, les données utilisées ne permettent pas d'avoir plus d'informations sur les principales caractéristiques des entreprises. La relation entre le pourcentage d'individus non couverts et la taille des entreprises est décroissante. Les personnes travaillant dans des unités de moins de 5 travailleurs ont un niveau d'affiliation très faible (moins de 10 %), à l'exception de la santé (proche de 50 %). C'est le cas opposé dans les entreprises de plus de 50 travailleurs, où les personnes sans couverture représentent moins de 30 % (moins de 20 % dans le cas des entreprises de plus de 250 travailleurs).



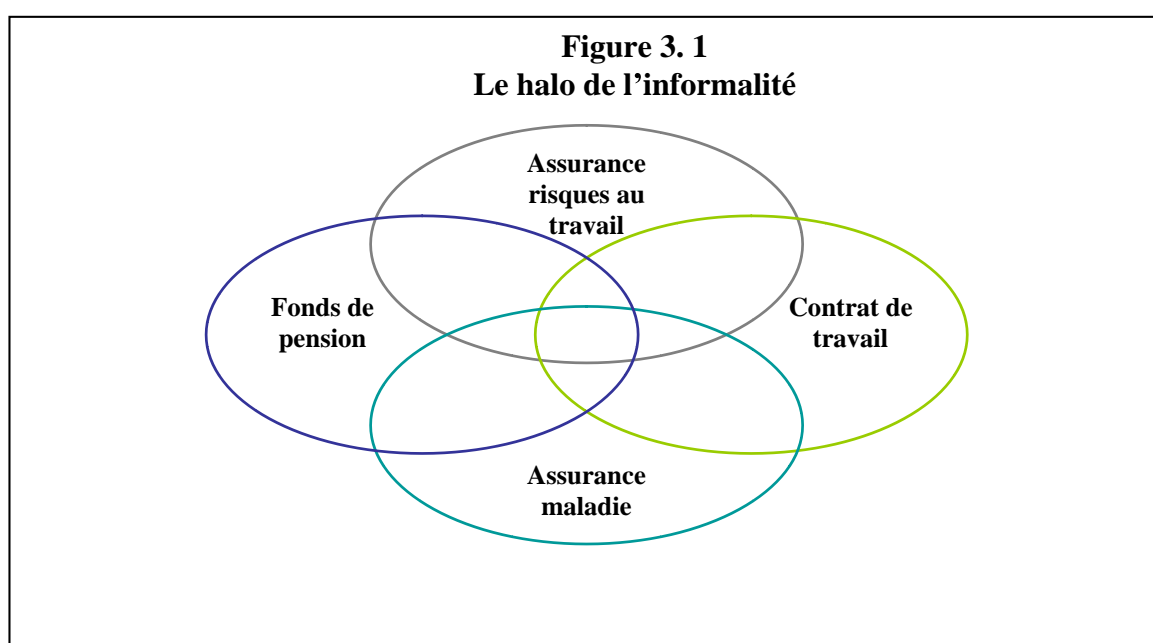
Des contrastes existent également entre secteurs économiques. Les travailleurs des finances, de la production et distribution d'électricité, gaz et eau sont mieux protégés que ceux de la construction et de l'agriculture. Les autres activités économiques se trouvent dans une situation intermédiaire (entre 70 % et 50 % des personnes ont un contrat et sont assurées, sauf pour les retraites).



Cette lecture à deux dimensions peut être détaillée davantage, de manière à caractériser des profils d'emploi, à partir du niveau de protection des travailleurs. Les différents segments au sein du marché du travail déterminent les conditions d'accès à la protection sociale : l'accès aux assurances maladie et à la retraite, à la protection contre les accidents du travail et à la signature d'un contrat. Les combinaisons de ces garanties délimitent le *halo de l'informalité* qui va de l'absence de toutes ces garanties (informalité complète) jusqu'à une protection totale (formalité).¹⁸⁹. L'informalité est de cette façon conçue en fonction de la spécificité des emplois et non pas selon les caractéristiques des entreprises.

¹⁸⁹ L'idée du *halo de l'informalité*, que nous présentons ici, découle de l'expression utilisée par Freyssinet (1998) pour caractériser le marché du travail en France dans la période récente. Selon cet auteur, après la crise des années 1970, il n'est plus possible de faire une distinction claire entre chômage, inactivité et emplois. Le brouillage des frontières entre ces trois ensembles, crée de multiples situations intermédiaires, ce qui le conduit à se référer au « halo du chômage ». Entre l'emploi et l'inactivité se retrouvent les chômeurs découragés, entre l'emploi et l'inactivité, les personnes en temps partiel volontaire, et entre l'emploi et le chômage, les personnes en temps partiel involontaire. Nous utilisons cette représentation des statuts en fonction du chevauchement des catégories pour évoquer l'idée d'un *halo de l'informalité*. Les catégories considérées sont liées aux différentes formes de protection dont disposent les travailleurs.

Le schéma 4.1 représente différentes situations à partir desquelles on distingue plusieurs segments. Parmi les travailleurs salariés, on retrouve d'abord les employés du secteur privé, pour lesquels le « segment de qualité supérieure » se trouve au centre du schéma. Il concerne ceux qui ont un contrat de travail à durée déterminée ou indéterminée, qui sont protégés contre les risques au travail et sont affiliés à un fonds de retraites et aux assurances maladies. A l'autre extrême, dans le « segment de qualité inférieure » (à l'extérieur des quatre cercles), on retrouve les salariés ne bénéficiant d'aucune de ces protections. Un « segment intermédiaire » regroupe les travailleurs affiliés à la santé, mais qui ne cotisent pas au système de retraites et n'ont pas signé de contrat de travail¹⁹⁰.



Parmi les travailleurs indépendants on retrouve les auto-employés, les professionnels indépendants et les patrons. Les segments se composent uniquement en fonction de l'affiliation à la retraite et à la santé : les personnes affiliées aux deux régimes forment le segment de qualité supérieure et celles qui n'ont aucun type d'affiliation constituent le segment inférieur.

Le tableau 3.3 montre le poids que représente chacun des segments au sein du marché du travail. On peut observer que, dans le secteur privé, presque 1,5 million de personnes font partie du noyau central avec des emplois de meilleure qualité (soit près de 2,2 millions si on inclut les travailleurs en CDD). Par contre, 1,2 million de personnes ne bénéficient d'aucun

¹⁹⁰ Les situations d'affiliation à la retraite sans inscription au système de santé sont très rares.

type de protection (segment inférieur) et le même nombre d'individus n'est inscrit qu'à l'assurance maladie (segment intermédiaire). La question est de savoir si celle-ci est obtenue par l'intermédiaire de l'employeur ou par des stratégies d'assurance individuelle ou au sein du ménage. Dans le cas des travailleurs journaliers, on utilise les mêmes critères pour distinguer les segments ; plus de la moitié de cet ensemble appartient au segment de qualité inférieure¹⁹¹. D'autre part, le nombre de travailleurs indépendants, dépourvus de tout type d'assurance, s'élève à près de 3 millions, tandis que le segment supérieur ne regroupe qu'un peu moins de 300 000 travailleurs¹⁹².

L'intérêt du *halo de l'informalité* est, d'une part, la possibilité de quantifier les différents segments mentionnés. D'autre part, ces catégories peuvent être mieux décrites si on détaille les caractéristiques des individus (âge, sexe, éducation, revenu, etc.) qui appartiennent à chacun de ces sous-ensembles ainsi que les secteurs d'activités et le type d'entreprises dans lesquelles on les retrouve. Cet exercice, que nous ferons dans le chapitre suivant, va nous permettre d'approfondir l'étude des croisements entre le marché du travail et la protection sociale par la construction d'une grille d'analyse qui intègre plusieurs dimensions. On aura, à la fois, les styles des relations de travail, que nous avons présentés dans ce chapitre, mis en relation avec les segments au sein du marché du travail, que nous venons de quantifier, combinés aux caractéristiques des travailleurs. Cette analyse sera également enrichie par une meilleure compréhension du système de santé en Colombie. De cette façon, il sera possible de mettre en relief les stratégies des employeurs et des travailleurs qui déterminent l'accès à l'assurance maladie.

Ces données nous montrent l'étendue de la couverture sur le marché du travail comme base pour définir les segments d'emploi. Cela reste encore assez limité, mais une analyse plus approfondie requiert la prise en compte des caractéristiques et des modalités d'assurance sociale. La partie finale de la thèse se centre en particulier sur l'assurance maladie. Comme mode d'observation empirique dans le chapitre 5 on utilise des tableaux croisés dynamiques et une analyse des correspondances multiples pour mettre en relief l'agencement des différentes

¹⁹¹ Dans ce premier groupe de travailleurs salariés, on retrouve aussi les fonctionnaires publics et les employés domestiques. Ces derniers sont soit dans le segment de qualité inférieure, soit dans le segment de qualité intermédiaire (moins de 50 % chacun). Les salariés du secteur public appartiennent au segment de qualité supérieure, de par la nature de leur employeur. Certains bénéficient toutefois d'une moindre protection ; ce qui peut correspondre à des services contractuels ponctuels (sous-traitance, activités de conseil). Il est également possible de voir quelques employés domestiques qui bénéficient de toutes les assurances, mais cela reste rare.

¹⁹² La plupart des patrons et des professionnels indépendants font partie du segment supérieur. Ici nous détaillerons le cas des travailleurs indépendants qui représentent plus des trois quarts de cette catégorie.

variables qui caractérisent les emplois et les travailleurs. Le chapitre 5 proposera un modèle économétrique de différences compensatoires pour connaître les probabilités d'accès à l'assurance maladie des travailleurs, combiné aux résultats d'entretiens auprès de différents employeurs et employés.

Tableau 3.3
Segments au sein du marché du travail

Employé secteur privé			
	TOTAL	Pourcentage du type d'occupation	Pourcentage des salariés
Qualité supérieure	1401778	29%	16%
Qualité supérieure 2	735220	13%	8%
Qualité intermédiaire	1104084	17%	13%
Qualité inférieure	1210020	16%	14%
Travailleur journalier			
	TOTAL	Pourcentage du type d'occupation	Pourcentage des salariés
Qualité supérieure	775	1%	0,01%
Qualité intermédiaire	344456	37%	4%
Qualité inférieure	479024	55%	5,50%
Travailleur indépendant			
	TOTAL	Pourcentage du type d'occupation	Pourcentage des T. indépendants
Qualité supérieure	283013	5,5%	3,3%
Qualité intermédiaire	3249943	52,5%	38,6%
Qualité inférieure	2964782	41%	35,3%

Salariés: Segment qualité supérieure: CDI/CDD (segment sup. 2). Affiliation santé et retraite. ARP.

Segment qualité intermédiaire: Affiliation santé. Sans contrat. Sans affiliation retraite. Sans ARP.

Segment qualité inférieure: Aucun type d'affiliation

Conclusion

La grille d'analyse proposée dans le chapitre précédent est utile dans la mesure où elle nous permet de combiner différents niveaux d'analyse et de faire le lien entre les effets de la dépendance et les facteurs qui ont une incidence sur la segmentation du travail. La compréhension des configurations existantes est plus facile dès lors que l'on intègre les caractéristiques structurelles de l'économie et ses effets sur la production et les formes de mise au travail. Cependant, ceci n'est pas suffisant pour comprendre les raisons pour lesquelles les employeurs, d'un commun accord ou en opposition avec les employés, optent pour telle ou telle forme de mise au travail. D'où le besoin d'intégrer des éléments, tels que l'évolution du contexte économique, les changements techniques, la réforme de la législation, qui jouent sur la régulation de l'emploi et les stratégies entreprises. Compte tenu des rapports asymétriques entre le capital et le travail, l'existence d'entreprises de faible taille et intensives en main-d'œuvre et d'un contingent élevé de travailleurs sans contrat et sans accès à la couverture contre risques sociaux, nous supposons que le style dominant des relations de travail en Colombie aujourd'hui est de type autoritaire. La tendance à l'externalisation productive crée un contexte favorable au développement de ce type de rapport.

L'analyse des stratégies d'emploi et, par là, la mise en relief des segments au sein du marché du travail, donnent des résultats plus évidents dès lors que l'on étudie les possibilités d'assurance sociale offertes aux individus. Cela requiert la compréhension du mode de fonctionnement du système de protection sociale qui, selon Lautier (1987), constitue un instrument de différenciation des travailleurs au sein du marché du travail. L'étude de l'organisation et de la structure de la protection sociale et son articulation avec les formes d'emploi sera l'objet de la partie suivante de la thèse. Cette dimension particulière, qui contribue à structurer les relations de travail, sera étudiée à la lumière des transformations récentes subies dans cette sphère, lors des réformes néolibérales de la décennie précédente.

CHAPITRE 4

Organisation de l'assurance maladie et formes d'emploi

INTRODUCTION	225
I. ORGANISATIONS INTERNATIONALES ET REFORMES DE SANTE.....	228
A. LA VISION DE LA BANQUE MONDIALE : DES PROJETS SANITAIRES VERS LA GESTION DES RISQUES SOCIAUX	228
EVOLUTION DES PAS	228
ORIENTATIONS ET EVOLUTION EN MATIERE DE SANTE	233
B. REFORME SECTORIELLE ET INTRODUCTION D'UN QUASI MARCHÉ	236
LE CONCEPT DE QUASI-MARCHÉ	237
TYPES DE QUASI-MARCHES	241
II. L'ORGANISATION DU SYSTEME DE SANTE EN COLOMBIE.....	244
A. VERS LA REFONTE DU SYSTEME DE SANTE.....	244
APERÇU HISTORIQUE DU SYSTEME.....	244
DEFAILLANCES DU SYSTEME.....	246
B. LE SYSTEME GENERAL DE SECURITE SOCIALE DE SANTE	248
NOUVEAUX ACTEURS, NOUVEAUX REGIMES	248
MISE EN PLACE D'UN QUASI-MARCHÉ	250
FINANCEMENT ET PRESTATIONS	252
C. DEFAILLANCES ET AJUSTEMENT DU SYSTEME DE SANTE	255
DEFAILLANCES DU SYSTEME ET FONDAMENTAUX DES QUASI-MARCHES.....	255
III. L'ASSURANCE MALADIE ET LES RELATIONS DE TRAVAIL.....	262
A. LOI 789 DE 2002 ET LOI 1122 DE 2007: DES REFORMES INSUFFISANTES	262
B. EMPLOI ET ASSURANCE MALADIE : INTERACTIONS MACRO.....	264
CONCLUSION.....	274

Introduction

L'analyse des relations professionnelles et des caractéristiques des formes de mise au travail en Colombie nous a permis de conclure qu'il existe un marché segmenté, tant par l'existence de différentes formes de régulation du travail que par les caractéristiques des emplois en termes d'accès aux assurances sociales. L'assurance maladie constitue une des composantes de ce que nous avons appelé le halo de l'informalité. Dans ce chapitre, on cherche à approfondir l'articulation entre l'accès au système de santé et les formes de mise au travail qui dominent et qui ont été présentées dans les précédents chapitres. Nous présentons les logiques qui sous-tendent le Système général de sécurité sociale de santé (SGSSS) à partir de la réforme adoptée en 1993 et ces ajustements postérieurs. Pour comprendre les limites et les obstacles qui empêchent l'universalisation de la couverture, nous expliquons les problèmes internes au système, mais surtout nous prenons en compte les contours du marché du travail et des formes de subordination salariale.

La réforme de santé adoptée en 1993 (connue sous le nom de la Loi 100), « révolutionne » l'assurance maladie, par la modification des flux financiers, par la création de nouvelles fonctions et de nouveaux acteurs et l'introduction de différentes incitations, qui transitent principalement par le marché. On ne saurait comprendre ce nouveau modèle sans se référer aux recommandations des institutions internationales et, en particulier celles de la Banque mondiale qui, dès le début des années 1990, s'approprie le leadership en matière de politiques de santé dans les pays en développement. La configuration de la protection sociale dans des pays en développement comme la Colombie, rappelle leur condition de dépendance non seulement politique mais aussi économique. La mise en place d'un nouveau schéma d'assurance maladie est une bonne illustration de ce que la dépendance n'est pas une simple imposition de conditions internes par des acteurs externes, ou en fonction de pouvoirs étrangers. Loin de là, ce que la réforme de 1993 montre, c'est l'agencement d'intérêts externes et internes qui donnent un résultat accommandant. L'intention de réformer le secteur de la santé n'apparaissait pas comme une priorité aux yeux de l'administration du président Gaviria (1990-1994). Il s'agissait plutôt de réformer le régime des retraites pour passer d'un système par répartition (collectif) à un autre par capitalisation (individuel). L'intérêt du secteur financier national et international pour l'ouverture de comptes d'épargne retraite était évident. La condition des partenaires sociaux pour avancer dans cette sphère a été la refonte de tout le système de protection sociale, en incluant l'assurance maladie. On ne peut donc pas

parler d'imposition extérieure d'un modèle et cette appréciation est valable également dans le domaine de la santé où le résultat final découle d'intenses négociations entre différentes forces internes. La réforme constitue en effet un compromis politique entre deux visions, ce qui a évité l'adoption de solutions extrêmes, comme la privatisation pure ou le contrôle total du système par l'Etat (Gonzalez-Rossetti et Ramirez, 2000).

L'influence des recommandations de la Banque mondiale est importante au regard de la configuration finale du système en 1993 et de son évolution postérieure, notamment avec la réforme de 2002. D'une part, un axe majeur introduit par la Loi 100 est le ciblage des populations les plus vulnérables ; d'autre part les logiques de marché sont au cœur des nouveaux mécanismes d'assurance et de prestations de services qui sont organisés dans le cadre d'un quasi-marché, également connu comme modèle de « concurrence régulée ». La première partie de ce chapitre présente l'évolution des recommandations de la Banque mondiale en matière de politiques de santé ainsi que les logiques qui sous-tendent le fonctionnement des quasi-marchés. Nous expliquons dans une deuxième partie comment cela a été mis en œuvre en Colombie à partir de l'adoption de la Loi 100 et de réformes postérieures qui font partie du « paquet » de réformes économiques promues par la Banque.

L'influence externe dans la configuration de la protection sociale ne s'arrête pas au *policy making* et passe par des canaux indirects. Les premiers chapitres ont été l'occasion d'expliquer que l'insertion économique d'une économie dépendante passe par le transfert de richesse vers des pays du centre sous différentes formes (dette, rapatriement d'utilités, etc.) ; situation qui s'accompagne aujourd'hui de la tendance vers la financiarisation de l'économie nationale soumise à l'évolution des flux financiers internationaux. Ces deux forces sont au cœur des transformations et de l'évolution du système de santé qui doit se soumettre à ces impératifs. D'une part, les ressources disponibles évoluent au gré d'autres priorités. Rodriguez (2005) fait bien de rappeler l'impact que cela a sur la protection sociale, découlant de la conditionnalité imposée par le Fonds monétaire international (FMI). Dans le but de diminuer le déficit fiscal, un des accords (*acuerdo extendido*) signé en 1999 avec le FMI a conduit à la réduction des dépenses publiques dans ce domaine. Deux années plus tard, le mode de calcul des transferts de l'Etat central aux dépenses décentralisées dédiées à la santé a été modifié, entraînant une diminution des ressources (Loi 715 de 2001). D'autres accords postérieurs (accord *stand by* de 2003 pour la mise à disposition de ressources en cas de besoin) ont été signés obligeant l'Etat à agir en faveur de réformes qui garantissent l'équilibre

du système de retraite et qui, entre autres, flexibilisent le marché du travail¹⁹³. Par ailleurs, les ressources consacrées à la protection sociale sont soumises à la conjoncture économique ; face au ralentissement économique, le gouvernement prévoit la réduction des investissements sociaux (Diario La Republica 2008).

D'autre part, la logique financière s'insère à la fois dans le système de retraites et dans le système d'assurance maladie. Gonzalez (2005) se réfère à la recherche de rentabilité des portefeuilles des agences intermédiaires dans le cas de la santé ; au fait que les hôpitaux sont contraints de fermer par manque de ressources, alors que des excédents financiers sont investis sur le marché ; à l'utilisation de l'épargne des retraites à des fins spéculatives et non productives. Cette logique semble l'emporter, au détriment du bien-être des usagers et la société dans son ensemble.

La compréhension que nous proposons de l'assurance maladie en Colombie va au-delà de la configuration à proprement parler du système de santé : formes d'accès aux soins des individus et des ménages, modes de fourniture des services, régulation des relations entre les différents acteurs du système, etc. Ces éléments, que nous discuterons brièvement, sont importants pour repérer d'éventuelles défaillances, en vue de recommandations de politiques et d'ajustements nécessaires. Ici nous insisterons en particulier sur l'analyse du système en prenant en compte les formes d'emploi dominantes.

Nous avons vu que prédominent des relations de travail autoritaires qui, dans le cadre de réformes qui dérègle le marché, conduisent à des formes d'emploi précaires et instables qui accroissent le degré d'exploitation de la main-d'œuvre. La troisième partie de ce chapitre s'intéresse donc aux liens entre le marché du travail et la protection sociale, et donnera une évaluation initiale des possibilités de s'assurer contre les risques de santé, en fonction des relations de travail. Selon Bertranou (2004) plus qu'une articulation entre ces sphères, il subsiste, dans plusieurs pays d'Amérique latine, une subordination de la protection sociale aux relations du travail qui met en échec son fonctionnement. Dans le cas de la Colombie, le nouveau système d'assurance suppose une demande solvable pour l'accès au marché de soins,

¹⁹³ Les mesures adoptées se trouvent dans la Loi 797 de 2002 (approuvée en 2003) que nous avons vue précédemment. Dans le cas des retraites, selon Rodriguez (2005), les réformes, réalisées sans études actuarielles suffisantes, cherchaient à réduire l'écart entre les cotisations et les bénéfices. En 2005, le principe de soutenabilité financière de la sécurité sociale a été introduit dans la Constitution, avec, pour conséquence, la possibilité qu'il y ait des retraites à un niveau inférieur au salaire minimum.

soit à travers un emploi formel qui permette de cotiser au régime d'assurance, soit par une subvention octroyée par l'Etat. La tendance structurelle de l'économie à générer des emplois précaires et instables empêche que la première solution constitue une voie durable à cette fin.

Plus les formes de régulation sont différentes et asymétriques, au détriment des conditions de travail, plus les travailleurs se retrouvent dans des circuits de mobilité qui les empêchent de cotiser et d'accéder par leurs propres moyens au régime contributif. Les options à leur disposition sont l'assurance en tant qu'ayants droit d'un membre de leur famille, ou l'accès au régime subventionné. Ce dernier donne accès à une subvention publique qui devient un mécanisme au service des employeurs leur permettant des embauches à moindre coût. En fuyant leurs responsabilités, ils opèrent un transfert de ce risque au niveau collectif et c'est donc la société dans son ensemble qui doit assumer les coûts. Cela pose des questions en matière de la soutenabilité du système au moment où la couverture sociale repose sur une assistance élargie financée par des ressources fiscales.

I. Organisations internationales et réformes de santé

A. La vision de la Banque mondiale : des projets sanitaires vers la gestion des risques sociaux

Evolution des PAS

Les transformations des dernières décennies de l'Etat et des systèmes économiques des pays en développement doivent se comprendre à la lumière des conditions politiques et historiques internes favorables à ces changements, mais surtout, en tenant compte des prescriptions économiques des institutions financières internationales. On s'intéressera en particulier au rôle de la Banque mondiale dans les changements survenus dans le domaine de la protection sociale et plus particulièrement dans celui de la santé. Son approche s'est modifiée au cours des 20 dernières années et a influencé par là d'autres organismes multilatéraux comme l'Organisation mondiale de la santé (OMS). L'évolution des interventions de la Banque est visible dans l'augmentation des montants alloués dans ce domaine et dans la cible de ses financements. Des projets ponctuels perdent place en faveur d'une vision plus globale des analyses en matière de protection sociale. Mais, qu'il s'agisse de la mise en place d'un projet ponctuel ou des recommandations de réformes sectorielles, dans les deux cas, le rôle du marché et les efforts individuels pour faire face aux risques ont toujours été de mise. Avant de développer davantage ce point, nous reviendrons sur

l'évolution plus générale de l'intervention des institutions multilatérales dans les pays en développement. Le cas de la santé sera étudié ensuite, pour comprendre le chemin parcouru pour arriver jusqu'au concept de la gestion des risques sociaux.

Au cours des années 1980, on observe un tournant dans la sphère politique et dans le domaine des politiques économiques en Amérique latine. D'une part, le continent connaît une ouverture politique sans précédent qui met fin à des régimes politiques fermés (Colombie, Venezuela) et à des dictatures militaires (Brésil, Chili, Argentine). D'autre part, les critiques envers le modèle économique où l'Etat joue un rôle prépondérant conduisent à sa remise en cause. La crise de la dette qui a gravement affecté et affaibli le continent est aussi l'occasion pour exiger des changements dans la gestion de l'économie. La vague démocratique et les pressions vers un nouveau modèle économique ouvrent les portes non seulement à une refondation politique ouverte à l'alternance politique, mais aussi à un modèle d'économie, dont le marché est la pierre angulaire.

Les difficultés économiques que traversent ces pays vont être surmontées avec l'aide des institutions financières internationales qui sont prêtes à engager leurs ressources, mais sous conditions. La stabilisation à court terme des finances et l'ajustement structurel de l'économie se font donc sous l'imposition d'une série de conditionnalités qui modifient l'appareil économique, notamment par la réforme de l'Etat et la limitation de son intervention dans l'économie, et qui va avoir d'importantes conséquences en matière sociale.

Sarrasin (1997) identifie des générations différentes de programmes promus par la Banque mondiale et le FMI. Les PAS de 1^{re} génération (1981-1984) visaient essentiellement à rétablir l'équilibre macroéconomique ; ceux de 2^e génération (1984-1986) commencent à inclure des dimensions sociales ; enfin, dans la 3^e génération, la lutte contre la pauvreté apparaît comme un objectif central. Malgré cette évolution où les aspects sociaux sont plus largement pris en compte, le volet économique de ces programmes demeure central ainsi que leur orientation libérale. L'idée de départ est qu'il est nécessaire de créer les conditions macroéconomiques qui favorisent la croissance. L'inflation doit être contrôlée, le déficit fiscal doit disparaître, les entreprises publiques doivent être privatisées, les barrières au commerce mondial et aux investissements étrangers doivent être abolies. Toutes ces réformes conduisirent à un retrait de l'Etat et à un démantèlement des instances publiques chargées de la gestion des affaires économiques et sociales. Les réformes, que Williamson (1990) a baptisées de *Consensus de Washington*, devaient faire du secteur privé un moteur de

croissance et incitait les pays à centrer leur système productif sur l'exportation des produits dans lesquels ils possèdent des avantages comparatifs.

La logique des premiers PAS était qu'une fois les réformes économiques mises en place, les pays devaient rentrer dans un cercle vertueux de croissance qui devait bénéficier aux plus pauvres par les mécanismes de marché. Mais les effets sociaux ont été catastrophiques, ce qui a soulevé une vague de protestations non seulement à l'échelle de chacun des pays, mais aussi au niveau d'ONG internationales et au sein même des organes des Nations unies. L'UNICEF publie en 1987 son fameux rapport sur *L'ajustement à visage humain* où sont mises en avant les conséquences de l'ajustement sur la société, et dans le cas de cette agence onusienne, sur les enfants, en termes alimentaires et d'accès aux soins de santé. Face à la vision beaucoup trop économiciste du développement que la Banque promouvait à l'époque, l'approche du « développement humain » cherchait à mettre l'individu au centre comme acteur et finalité de ce processus. La croissance comme priorité cédait la place à des aspects relatifs à la santé, l'éducation et le savoir, aux valeurs et aux libertés. Au lieu d'une approche unique, indifférente aux réalités nationales, comme le laissaient entendre les réformes néolibérales, la compréhension du contexte devenait primordiale (CIDSE, 2006). Même un ancien économiste en chef de la Banque et prix Nobel d'économie dénonce les effets négatifs qu'imposent des politiques restrictives (Stiglitz, 2002). Peu à peu la Banque mondiale intègre ces critiques et met en place des programmes de compensation aux politiques d'ajustement, puis fait de la lutte contre la pauvreté un objectif prioritaire. L'imposition de conditionnalités aux pays pour accéder aux prêts est remplacée également par une approche plus participative qui cherche à ce que les pays récipiendaires de l'aide « s'approprient » les politiques¹⁹⁴.

Le rapport sur le développement dans le monde de 2000 introduit une nouvelle conception de la pauvreté et de nouveaux mécanismes pour lutter contre ce fléau. Si, dans les années 1980 et 1990, la croissance économique, la bonne gestion de l'économie et les forces du marché devaient contribuer à réduire le nombre de pauvres, la nouvelle orientation donne plus d'importance aux institutions et aux individus. La pauvreté ne se limite pas à l'aspect monétaire mais comporte désormais une dimension plus qualitative liée à l'exposition face aux risques et à la possibilité d'influer sur les choix qui affectent la vie de chacun.

¹⁹⁴ Les documents stratégiques de lutte contre la pauvreté sont censés être rédigés par chacun des pays après un débat où interviennent différents acteurs locaux.

Le Rapport de la Banque mondiale de 2000 s'attache donc à promouvoir des opportunités pour les pauvres pour qu'ils puissent accéder à différents services et infrastructures ; à améliorer leur participation à la prise de décision qui les affecte et à rendre plus responsables les institutions à leur égard; enfin, la stratégie vise à réduire la vulnérabilité des ménages en diminuant leur exposition aux risques économiques, politiques, naturels, etc. Les institutions doivent garantir que les personnes puissent réunir un capital et augmenter les retours de leurs actifs. La diminution de la vulnérabilité doit encourager les investissements individuels en capital humain, ce qui va permettre de réduire la pauvreté, grâce à une prise de risque plus grande et donc plus lucrative, ce qui va donc encourager la croissance (World Bank, 2000). Comme le souligne Wolfensohn et Bourguignon (2004), il s'agit d'une vision plus large et intégrée du développement, où le niveau d'analyse se situe à l'échelle microéconomique : l'intérêt est donc de comprendre le rôle des décisions individuelles dans la croissance économique et de considérer le rôle que les institutions doivent jouer pour remédier aux défaillances du marché. Comme nous le verrons plus bas, dans le cas de santé, ces logiques sont bel et bien présentes dans la configuration du nouveau système promu par la Banque.

Malgré les évolutions mentionnées qui intègrent le rôle des institutions et les effets sociaux des politiques économiques, dans la nouvelle approche la croissance économique reste l'objectif central et la principale condition pour réduire la pauvreté, et doit être assurée à travers des politiques macroéconomiques saines désormais couplées aux exigences de bonne gouvernance. Les individus ne sont pas affranchis de la dépendance vis-à-vis du marché et reçoivent au contraire des incitations et des moyens pour y participer à travers des filets de sécurité. Cependant, les instruments de ciblage des plus pauvres présentent le désavantage d'agir comme des mécanismes *ex post* et curatifs qui interviennent une fois les individus affectés par des chocs qui augmentent leur vulnérabilité. Ces politiques, qui ont un fort caractère pro-cyclique, sont confondues avec l'universalisation des politiques sociales, alors qu'elles se limitent à une frange de la population et se borne à offrir des prestations d'assistance a minima. La restriction du nombre de bénéficiaires instaure une stratification de la population qui distingue les personnes qui obtiennent une subvention et celles qui doivent acquérir par leurs propres moyens les services vendus sur le marché. Enfin, le ciblage des populations incite à des logiques clientélistes et risque d'exclure des individus qui, malgré leurs besoins, ne sont pas éligibles à l'obtention des aides publiques. Les filets de sécurité sont

une des composantes du nouveau système de santé en Colombie, qui a certes permis d'augmenter le nombre d'affiliés mais présente les inconvénients mentionnés.

La nouvelle stratégie qui émerge au sein de la Banque mondiale sur la question de la protection sociale est celle de la « gestion des risques sociaux » (Holzman et Jorgenson, 2004). Elle est censée dépasser la fourniture publique des services sociaux en proposant une combinaison d'instruments qui incluent des actions sur le marché du travail, les assurances sociales et les *safety nets*. Cette stratégie, qui cherche à améliorer la réactivité des personnes face aux risques d'origine naturelle (tremblements de terre par exemple) ou humaine (chômage, pollution, guerres, etc.), critique une vision de la protection sociale trop centrée sur les dépenses et les coûts et donne une place prépondérante au secteur public. L'accent reste donc mis, comme par le passé, sur l'avantage du marché pour réduire la vulnérabilité des individus. Désormais les plus pauvres sont encore l'objet de politiques ciblées, non seulement pour atténuer les risques mais aussi pour les prévenir, dans l'objectif de participer au marché à travers une plus grande prise de risque ou l'investissement dans des activités plus rentables. L'action publique est jugée inefficace par les coûts et les distorsions qu'elle induit. Par exemple, la mise en place d'un salaire minimum ou de la restriction au licenciement sur le marché du travail empêcherait son bon fonctionnement et une bonne gestion des risques. Le marché est aussi considéré comme un mécanisme d'atténuation du risque. L'accès à des actifs financiers, physiques devraient permettre d'élargir les portefeuilles des agents, et l'existence de d'assurances privées de partager des risques avec d'autres individus. Ces mécanismes, qui concernent en particulier les individus avec des revenus plus élevés, visent à inclure les non-pauvres dans le système, mais par le biais du marché.

Pour que ces instruments puissent bien fonctionner et jouer leur rôle, la stabilité macroéconomie demeure une exigence de premier ordre et doit s'accompagner de politiques qui assurent la croissance économique pour faire face au risque et garantir le bien-être. L'accent reste mis sur les mêmes priorités. Sous la « gestion sociale des risque » comme sous « lutte contre la pauvreté », une moindre intervention publique est recherchée pour donner place au secteur privé. Nous verrons par la suite comme cela a été fait dans le cas de la santé.

Orientations et évolution en matière de santé

La santé est l'un des domaines qui vont être affectés sous l'impulsion des programmes d'ajustement, non seulement par les effets collatéraux de ces politiques, mais également par le type de réforme qui va modifier l'orientation en matière d'organisation et de fourniture de soins de santé. Comme les politiques d'ajustement cherchent à assainir les comptes publics, des secteurs comme l'éducation et la santé voient leur budget réduit avec, dans certains cas – notamment dans les pays très endettés –, la destruction des réseaux de provision de soins et des politiques de santé publique préventives. L'incidence en termes de santé de la réduction des ressources allouées aux secteurs sociaux est analysée par Lurie *et al.* (1995) pour le cas particulier du SIDA, et les auteurs montrent leurs effets sur la transmission de cette pandémie.

Dans le domaine de la santé, les apports initiaux de la Banque mondiale portent sur le financement des projets spécifiques dans le secteur pour contrecarrer les effets des politiques d'ajustement, ainsi que dans l'appui des initiatives mises en avant par des d'autres institutions internationales. Dans le cas de la Colombie par exemple, des prêts ont été octroyés dans les années 1980 dans le but de renforcer le système de santé et améliorer les soins néonataux et de maternité, ou pour améliorer la dissémination d'informations relatives à la santé. Le projet visant la modernisation du Système national de santé à la fin des années 1980 fut également financé par un crédit de l'agence multilatérale (OPS, 2002).

En termes d'actions conjointes avec d'autres agences multilatérales, la conférence d'Alma-Ata, organisée en 1978 avec l'Organisation mondiale de la Santé ou l'UNICEF, marque une orientation particulière dans l'organisation des soins de santé des pays en développement. La déclaration finale affirme que le moyen d'assurer la « santé pour tous » (en l'an 2000) se centre sur l'accès aux soins de santé primaire. Pour ce faire, la proximité des services de soins à la communauté et sa participation au financement des soins de base sont définies comme primordiales.

Peu à peu la Banque va affirmer son rôle dans ce domaine, ce que confirme la publication de différents rapports, jusqu'à imposer une vision particulière qui sera suivie par d'autres agences. Cette évolution s'accompagne également par un glissement de l'approche, moins centrée sur le financement d'une composante du système de santé, mais privilégiant plutôt vers la refonte générale de ces systèmes. Cet intérêt croissant est perceptible à travers les montants croissants alloués à ce secteur : entre 1987 et 1991, la santé, la population et

l'alimentation passent de 1 % à 7 % des nouveaux déboursements de la banque (World Bank, 1993).

Le *leadership* de la Banque mondiale commence à s'affirmer en 1987, avec la publication du rapport *Le financement des services de santé dans les pays en développement*. Ce document marque clairement une nouvelle approche en matière de financement des soins de santé en faisant la différence entre ceux qui doivent être à la charge de la société et ceux qui doivent être financés par les individus eux-mêmes. La distinction se fait en fonction de la nature publique ou privée des soins. Les premiers sont reconnus, par leurs externalités positives, comme des défaillances du marché qui incitent les pouvoirs publics à les financer et/ou les distribuer. Par contre, les biens privés, n'ont qu'un impact limité aux individus qui les consomment. D'où la justification pour une prise en charge différente. Les recommandations de politiques qui découlent privilégient le financement privé au détriment du financement public, l'intervention du secteur privé dans la provision des soins et une proximité accrue à la communauté bénéficiaire (World Bank, 1987).

Fondée sur ces orientations, sous l'égide de l'UNICEF, l'OMS et la BM, l'Initiative de Bamako est lancée en 1988 et marque l'orientation des systèmes de santé pour les pays africains et pour d'autres pays à bas revenus. Face à des dépenses publiques insuffisantes, le financement du système doit se faire à partir d'une participation financière de la communauté locale¹⁹⁵. Par ce biais, on remplace la participation budgétaire de l'Etat par la vente des services aux usagers. De plus, les « charges modestes » des services de base et la gestion locale des centres de santé devraient améliorer l'efficacité et la qualité de ces services.

Les évaluations de l'Initiative ont montré sa faible capacité à assurer une viabilité financière des centres de santé, dont nombreux sont restés dépendants de l'aide octroyée par les bailleurs de fonds (Ridde, 2005). Mais surtout, elles ont mis en relief le risque d'asseoir l'accès aux soins sur la vente des services puisque les populations les plus pauvres sont restées exclues et ont eu une moindre fréquentation des centres de santé.

Dans le Rapport sur le développement mondial de 1993 consacré à la santé (*Invest in Health*), se trouve affirmée la différenciation entre biens publics et privés dans le domaine de

¹⁹⁵ Notons que la Banque mondiale ne voit pas de lien direct entre la mise en place de politiques d'ajustement structurel et la diminution des dépenses publiques dans le domaine de la santé. Cela apparaît comme un mouvement généralisé qui affecte tous les pays en développement confondus tout au long des années 1980 (World Bank, 1993). Cet argument cherche à exonérer le rôle récessif de ces programmes.

la santé. Cette distinction constitue le moyen d'amorcer le retrait partiel de l'Etat du domaine de la santé. Le secteur public est appelé à mettre en place des politiques de croissance qui bénéficient en particulier aux personnes les plus défavorisées. Les interventions de l'Etat doivent être les plus efficaces possibles, ce qui se traduit par la promotion de la décentralisation et l'externalisation des services, la concentration dans les besoins essentiels et dans des actions de santé publique. Son action est réorientée, d'une part, vers l'assistance des populations vulnérables. Les personnes les plus pauvres sont ciblées et reçoivent un panier de soins essentiels avec des interventions ayant un rapport coût/bénéfice élevé. On retrouve donc comme élément central la logique de permettre une accumulation de capital humain et d'améliorer l'employabilité et la productivité des plus pauvres pour leur permettre de participer au marché du travail ou devenir entrepreneur. Une fonction supplémentaire donnée à l'Etat est de permettre le fonctionnement adéquat du marché, en corrigeant les défaillances liées aux asymétries d'information qui conduisent à la sélection adverse ou à l'aléa moral. Une régulation appropriée, un panier des soins font partie des mesures qui peuvent éviter l'exclusion de certains individus ou une consommation au-delà du nécessaire (World Bank, 1993). Nous verrons ces questions plus en détail, lors de la présentation du système colombien.

A l'inverse, le secteur privé est appelé à avoir un rôle plus actif, non seulement à l'échelle du marché, mais aussi à travers les actions des individus et des ménages. Le rapport recommande que les ménages prennent les mesures nécessaires pour améliorer leur état de santé. L'environnement institutionnel et économique est important, à cet effet, et la disponibilité de bonnes informations peut améliorer la prise de décision par exemple. Il est aussi souhaitable et possible qu'ils participent financièrement dans la mesure où les services ont un bon rapport qualité/prix. En ce qui concerne les acteurs privés (assurances et pourvoyeurs de soins), ils sont mis en concurrence comme moyen de faire naître la performance ; ils doivent se concentrer notamment dans la vente de services, autres que les paniers de soins essentiels. C'est donc la combinaison d'assistance pour les plus pauvres et d'assurances pour tous les autres, qui est promue.

L'influence de ces recommandations sur d'autres agences est importante si l'on regarde l'orientation des rapports de l'OMS en ce qui concerne les systèmes de santé. Dans son rapport de l'an 2000 sur la performance des systèmes de santé, les recommandations de cette institution se réfèrent à un « nouvel universalisme » qui cherche à rationaliser la fourniture

des soins de santé. Le rapport s'oriente vers une conception de gestion efficiente des systèmes de santé, en critiquant ceux qui sont gérés par l'Etat ; la décentralisation, la participation du secteur privé ainsi que la participation financière des usagers sont parmi les principales recommandations (Oswaldo Foundation, 2000).

Une décennie après la publication du rapport de 1993, celui de 2004, centré sur les services (*Services for all*), montre que l'orientation de la Banque en matière de santé reste la même. Ce rapport signale la particularité de la santé, en tant que service hétérogène et difficile à évaluer, en particulier en ce qui concerne les soins individuels (World Bank, 2004). Le recours à un secteur particulier – privé (marché ou ménages) ou public (Etat), varie en fonction du type de bien, comme nous l'avons vu précédemment. La séparation des différentes fonctions du système, couplée à la responsabilisation des acteurs et à *l'empowerment* des usagers, est censée être l'instrument au service de l'efficience, comme nous le verrons à travers la figure du quasi-marché. L'analyse du lien entre protection sociale et marché du travail permet d'avoir un regard critique sur la stratégie qui combine ciblage, le retrait partiel de l'Etat et une intervention accrue du secteur privé et des mécanismes de marché. Pour l'instant, nous cherchons à comprendre plus en détail la manière dont s'organise, selon ce schéma, la provision des soins de santé, en étudiant le cas particulier de la Colombie.

B. Réforme sectorielle et introduction d'un quasi marché

Le fonctionnement et la gestion des systèmes de santé sont d'une complexité extrême, du fait qu'il s'agit d'agencer les mécanismes de financement avec les dépenses spécifiques et de combiner différents types de ressources (humaines, infrastructures, technologies). A la différence des retraites, il s'agit de services devant être octroyés immédiatement et qui concernent l'ensemble de la population. De surcroît, les usagers, les assureurs, le personnel médical, exercent une pression sur les *inputs* et les *outputs* du système, pour protéger leurs intérêts. La mise en place d'un quasi-marché peut être considérée comme une réforme majeure dans le sens où les différentes fonctions au sein des systèmes de santé sont réorientées.

Lorsqu'un pays introduit un changement « soutenable », résolu et fondamental du système de santé, Berman et Bossert (2000) considèrent qu'il s'agit d'une réforme majuscule. C'est un processus « soutenable » dans le sens qu'il ne s'agit pas d'un effort temporaire mais dont les effets, au contraire, seront de longue durée ; « résolu », puisque que c'est un mouvement rationnel, planifié et basé sur des expériences connues ; « fondamental » car des dimensions stratégiques des systèmes de santé sont modifiées ». Les réformes majeures opèrent donc un changement de questions stratégiques concernant le financement, le paiement, la régulation et le comportement du consommateur¹⁹⁶. Dans cette section, nous présenterons d'abord les logiques qui fondent cette « ingénierie » institutionnelle que l'on dénomme « quasi-marché », ou concurrence régulée, suivie d'une typologie.

Le concept de quasi-marché

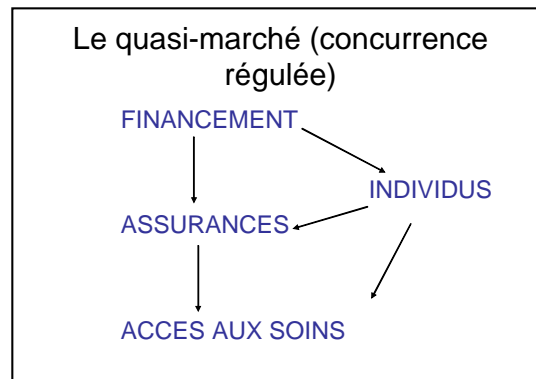
Le concept de quasi-marché, synonyme de celui de « concurrence régulée » (« *managed competition* »), apparaît aux Etats-Unis, et va avoir une influence croissante dans le domaine de la santé en Europe comme dans le monde en développement. Alain Enthoven, économiste de la santé, est le précurseur de cette notion qui s'appuie sur les mécanismes marché pour l'allocation de ressources, mais qui, en même temps, fait appel à la régulation et au management, pour contrecarrer les défaillances inhérentes au marché.

Ce mécanisme est introduit dans les reformes de l'éducation publique, l'assurance maladie, le logement social et les services aux particuliers lors des reformes des gouvernements conservateurs en Grande-Bretagne à la fin des années 1980. Selon Le Grand (1991), ces réformes¹⁹⁷ représentent une « offensive majeure contre la structure bureaucratique des services sociaux », dans la mesure où le quasi-marché permet le retrait partiel de l'Etat dans ce domaine. Ce dernier n'est plus en charge de la fourniture directe des services, et se concentre principalement sur leur financement. Cela conduit à la séparation des fonctions au sein du système, illustré dans la figure 4.1.

¹⁹⁶ Ce changement systémique contraste avec les réformes (avec un petit « r ») qui s'attaquent à un seul de ces aspects, ayant donc une portée limitée. Selon Berman et Bossert (2000), l'origine des réformes se situe généralement en dehors du système de santé : soit elles surviennent lors des transformations structurelles de la société et du système économique, à la suite de réformes de l'Etat ou de la mise en place d'un système décentralisé, ou comme conséquence de programmes d'ajustement structurel. Les anciens pays socialistes rentrent dans le premier cas, la Colombie et d'autres pays d'Amérique latine sont dans la deuxième situation et nombreux pays africains dans la dernière.

¹⁹⁷ *Education Reform Act et Housing Act en 1988, Housing and Local Government Act en 1989, National Health Service Reform.*

FIGURE 4.1



C'est en ce sens que ce mécanisme dit de « concurrence régulée » continue à être considéré comme un marché : l'assurance est désormais dans les mains d'organismes indépendants qui se retrouvent en compétition pour capter des contrats de vente de services. L'efficacité microéconomique qu'apporte la concurrence devrait laisser sur le marché uniquement ceux qui offrent la meilleure qualité au plus bas prix. Cependant ce ne sont pas des marchés à part entière, d'où la dénomination de quasi-marché. Ce sont en effet, des marchés où l'Etat exerce une fonction de contrôle et de financement. Les pouvoirs publics vont jouer le rôle de *sponsor*, qu'Enthoven (1993) définit comme un agent intelligent et actif chargé de vérifier le respect des contrats, de l'achat collectif de biens et services et de la représentation des choix et intérêt des usagers au sein du marché.

L'intervention d'un tiers sur le marché fait que la rencontre entre l'offre et la demande ne se réalise pas directement. De plus, la demande peut ne pas prendre de forme monétaire et s'exprimer en termes de bons donnant accès à un service, ou être centralisée au sein d'une agence. L'offre, de son côté, peut s'exprimer par des agents qui ne recherchent pas nécessairement la maximisation du profit et revêtir des formes diverses, autre que la propriété privée (Powell, 2003).

La séparation entre le financement et la prestation de soins peut s'accompagner de l'introduction de concurrence entre les agents au sein du système. Cela peut se faire sous différentes formes : en autorisant la participation du secteur privé, à travers des partenariats entre le secteur privé et le secteur public, par la modification des statuts des organismes publics, en leur donnant une certaine autonomie et indépendance légale, financière et de gestion. Ces transformations ont été adoptées dans la plupart des réformes des systèmes de santé en Amérique latine dans les années 1990, et s'opposent à l'intégration verticale que

caractérisaient les systèmes auparavant (Jack, 2000). Avant de voir plus en détail le cas de la Colombie, nous voudrions comprendre comment, et à quelles conditions, cette configuration particulière qui introduit des logiques de marché au sein même des services publics permet, *a priori*, d'atteindre des objectifs et des principes de premier ordre des politiques sociales tels que l'équité et l'efficacité.

On peut commencer par montrer comment une délégation totale de l'assurance sociale au secteur privé peut poser problème. Les assurances privées fonctionnent selon un principe de calcul de prime que l'assuré doit payer en fonction du risque qu'il encourt et de sa perte potentielle. Ces relations peuvent être exprimées par l'équation (1), où, π , correspond au prix de l'assurance, σ , aux coûts administratifs de l'agence, p_i , à la probabilité de perte et L , à la perte potentielle (Barr, 2001).

$$(1) \quad \pi_i = (1 + \sigma)p_i.L$$

Bien que pour certaines personnes il soit possible de calculer une prime actuarielle, dans certains cas l'assurance-maladie privée ne peut pas appliquer ce même schéma, et certains risques liés à la santé ne pourront pas être assurés. Par exemple, les épidémies correspondent à des chocs communs difficiles à assurer, en raison de l'interdépendance des probabilités des individus. En conséquence les probabilités de contagion et de perte potentielle augmentent, ce qui se traduit par une prime actuarielle trop élevée, voire incalculable.

Au niveau individuel, l'assureur privé fait face à des problèmes de sélection adverse et d'aléa moral, ce qui engendre des décisions et des solutions inefficaces : certains achèteront un niveau supérieur ou inférieur au niveau désiré (problème d'efficacité) et, en outre, les personnes présentant de hauts risques ne seront pas couvertes (problème d'équité). Dans le secteur de l'assurance-maladie, la sélection adverse se manifeste lorsque les individus cachent leurs problèmes de santé. Les assureurs essaieront de faire une sélection des risques à travers des examens médicaux, ou de procéder à une auto-sélection en ne rendant l'assurance valide qu'après un certain délai¹⁹⁸. Les problèmes liés à l'aléa moral se manifestent par des dépenses trop élevées et donc inefficaces : soit l'individu qui se sait assuré prend moins de précautions et augmente ainsi le coût du traitement (la perte potentielle) ; soit le lien

¹⁹⁸ Cela soulève le problème des coûts de transactions, car il est en effet coûteux de s'enquérir de l'état de santé de chaque personne, avant de souscrire un contrat d'assurance.

économique entre le docteur et le patient est inexistant, et donc la consommation en santé (traitements et médicaments) tend à s'accroître. D'autre part, l'éviction d'individus des assurances a lieu lorsque la probabilité de perte est trop grande (supérieure à 1), en raison de leur état de santé, ce qui conduirait à une prime beaucoup trop élevée.

En ce sens, le quasi-marché semble *a priori* présenter de nombreux avantages. Les bienfaits de la concurrence découlent d'une modification des incitations. Auparavant, dans le cadre de système de santé où les fonctions se trouvaient intégrées, les *usagers* avaient un rôle passif. Le fait de leur donner la liberté de choisir leur prestataire ou assureur les convertit désormais en *clients* au sein du système. Avec la possibilité de « choisir avec leur pieds » les individus ont donc un rôle actif qui constitue un mécanisme d'incitation pour les agents du système. Les assureurs et les prestataires ont intérêt à améliorer l'efficacité et la qualité de leurs services ce qui diminuera les coûts et les services excédentaires. En d'autres termes, à l'intérieur d'un cadre régulé par l'Etat, le producteur est « soumis au risque » dans la mesure où ses revenus sont déterminés en fonction de la gestion de la production de soins. Les résultats devraient s'exprimer en termes d'une amélioration de l'efficacité allocative – *i.e.* l'allocation optimale des ressources en santé et autres consommations, et de l'efficacité productive – qui permet de produire à un moindre coût (Bocognano A. *et al.* ,1998).

Une amélioration en termes d'équité est aussi censée avoir lieu grâce à la mise en place d'un quasi-marché. L'idée est que « l'argent suit le patient » (Powell, 2003). En effet, dans le cas de l'assurance-maladie, « la combinaison public-privé permet de rendre effective la demande de soins, peu importe les prix du prestataire, l'état de santé des personnes et leur capacité de paiement »¹⁹⁹. Ainsi, si chaque personne a le droit de s'inscrire auprès d'un assureur pour accéder au système, les problèmes de sélection adverse et d'aléa moral peuvent être surmontés, surtout si sont établis des flux de solidarité assurant des transferts vers les plus démunis ou vers des personnes présentant les plus « hauts risques ».

Ce moyen d'allocation des ressources semble à première vue préférable, dans le sens où il permet de surmonter les problèmes d'une gestion centralisée : gaspillage par excès de bureaucratie ou par la présence de groupes d'intérêt ; faible capacité pour adapter l'offre aux besoins individuels. En théorie une telle organisation est censée dépasser les « soins de

¹⁹⁹ Sojo (2001), p. 140.

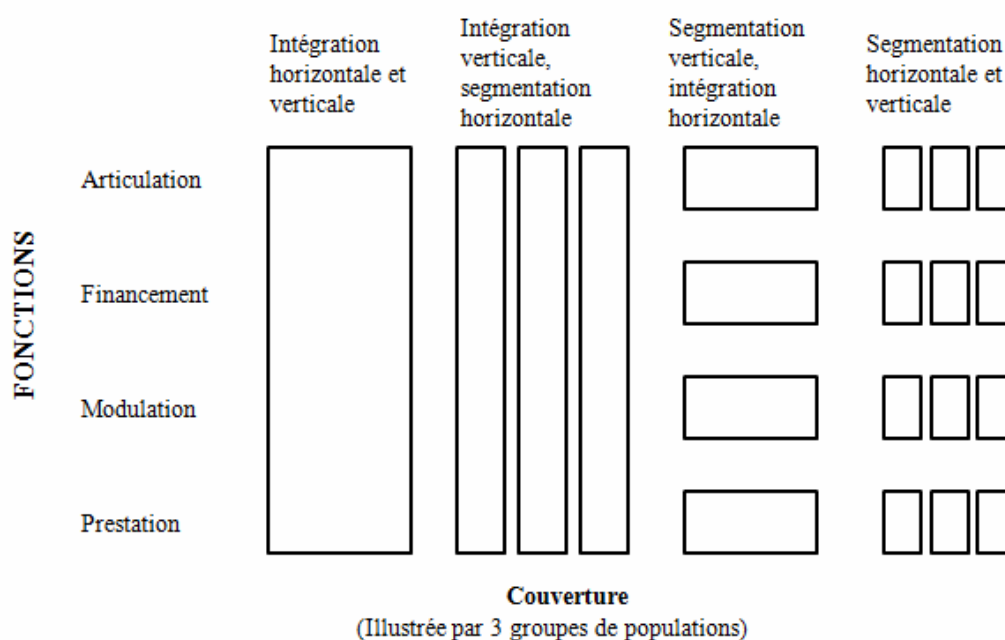
charité » offerts aux pauvres (sous un régime centralisé), car elle augmente la gamme de services et de soins disponibles (Plaza *et al.*, 2001). Toutefois, ces avantages apparents doivent être vus avec précaution. Les centres de soins peuvent être incités à diminuer la qualité de leurs services, pour dissuader les patients « coûteux » (par leur état de santé) de se faire soigner, surtout dans le cas où la concurrence empêche de faire payer plus à ceux qui ont une demande de santé élevée. De plus, par la délégation des fonctions auprès des assureurs, ces acteurs acquièrent un pouvoir de monopsonne qui peut les conduire à imposer des salaires et des tarifs réduits aux prestataires de soins, affectant ainsi les incitations soulignées et donc la qualité et l'efficacité (Jack, 2000). Ces points seront analysés plus en détail lors de l'étude de la réforme colombienne. Une façon de mieux comprendre les modifications que cette dernière introduit est de voir différentes configurations possibles des systèmes de santé et des quasi-marchés.

Types de quasi-marchés

Une première distinction de la manière dont peuvent être organisés les systèmes de santé découle de l'étude de Londoño et Frenk (1997) sur l'Amérique latine. Dans le but d'expliquer le fonctionnement des systèmes de santé et d'évaluer les possibilités de réformes sectorielles dans la région, ces auteurs mettent en relief les quatre fonctions principales au sein de ces systèmes. Le financement concerne la mobilisation des ressources en provenance de sources primaires (individus, entreprises) et secondaires (gouvernement national et local). La prestation de soins consiste à la production de biens et de services dans l'optique d'améliorer l'état de santé des populations. La modulation non seulement inclut la régulation, mais se réfère aussi à des questions de coordination entre agents, de sorte que leurs transactions soient stables et transparentes et que les contrats soient respectés. Cette fonction est déterminante pour le développement institutionnel du système, le design et la gestion financière et la protection des consommateurs. Enfin, l'articulation se situe à la rencontre des fonctions de financement et de provision de soins. Elle permet l'agrégation de la demande de soins et représente l'intérêt des consommateurs (c'est la fonction de *sponsor* citée par Enthoven).

A partir d'une grille d'analyse à double entrée sur l'intégration plus ou moins importante des institutions et de la population, ces auteurs construisent 4 idéaux-types. En effet, ils regardent si les différentes fonctions s'effectuent au sein d'une ou de plusieurs structures et si la population est prise en charge de façon unifiée ou segmentée (Figure 4.2).

Le modèle public-unifié se caractérise par des institutions intégrées verticalement – un même organisme exerce les différentes fonctions mentionnées, et par une population « intégrée » horizontalement – toutes les catégories accèdent à travers les mêmes institutions. A l'extrême opposé de ce modèle se trouve le modèle privé-atomisé. L'intégration des institutions est quasiment inexistante, dans le sens où il y en a plusieurs à l'échelle de chaque fonction, de plus, comme l'accès au système passe par différents organismes, la population se trouve cloisonnée. Le premier cas correspond à un système de santé monopolisé par l'Etat, auquel ont accès toutes les personnes indistinctement²⁰⁰. Dans le deuxième cas, les usagers peuvent choisir parmi différentes options concernant le financement et la prestation de soins. Les deux autres modèles – intermédiaires – sont respectivement le modèle segmenté et le modèle de contrat public. Dans le premier, les différentes fonctions sont concentrées au sein d'une même institution (intégration verticale). La segmentation réside dans la coexistence de plusieurs institutions qui font que les populations accèdent au système de soins par des structures différentes.

FIGURE 4.2

Source: Lodon et Frenk (1997)

²⁰⁰ Selon le cas, les personnes auront ou non la liberté de choisir leur prestataire à l'extérieur du système public.

Enfin, le modèle de contrat public se caractérise par le fait qu'un type d'institution est à la charge d'une fonction particulière. Par exemple, un type d'institution est chargé de la collecte de fonds et un autre de l'accès aux soins, ce qui se traduit par la coexistence d'une segmentation verticale et d'une intégration verticale. C'est le cas lorsque l'Etat garantit l'assurance maladie universelle mais délègue la tâche à plusieurs institutions.

Ce dernier modèle ainsi que le privé-atomisé, sont les plus proches du quasi-marché car les fonctions s'exercent séparément, notamment celles de financement et de prestations, offrant ainsi un choix plus étendu aux usagers. Plusieurs configurations sont possibles au sein de ces modèles. Des différences peuvent venir par exemple du degré de couverture qu'assure l'Etat : si ce dernier est faible, l'intégration horizontale des individus est moins importante et chaque personne devra se tourner vers d'autres assureurs pour avoir une plus grande couverture. De même, s'il existe plusieurs entités, la concurrence entre elles peut être plus ou moins importante et peut avoir lieu à différents niveaux.

La typologie faite par Powell (2003) permet de faire une classification des quasi-marchés en fonction de trois dimensions. La première est la séparation entre le financement et la prestation de soins. La relation entre ces deux fonctions varie selon le type de contrat qui les unit. Il y a donc un *continuum* entre deux extrêmes : une séparation forte, sous laquelle il existe une claire distinction entre les institutions chargées de financer l'accès aux soins et celles qui se chargent de l'offre de soins de santé ; une séparation faible, où la séparation dans l'accomplissement de ces tâches est réduite, ou inexistante. La première catégorie correspond à une relation contractuelle, entre un principal et un agent moyennant un prix, dans le cadre de la concurrence de marché. C'est le cas, par exemple, de contrats de paiement par capitation. La deuxième catégorie relève plutôt d'un partenariat ou d'une hiérarchie entre les deux parties dans laquelle le prix joue un rôle moins prépondérant. Les contrats en blocs (couvrant une gamme de services) seraient plutôt une séparation de type faible. La deuxième dimension relève des caractéristiques du choix que peuvent faire les usagers au sein du système : soit le choix se fait de manière directe, soit il existe une délégation auprès d'une agence qui, par procuration, prend les décisions. Dans le cas de quasi-marchés d'éducation, le choix a tendance à se faire de façon directe, tandis que dans le cas de la santé, la procuration est plus commune.

Enfin, la troisième dimension concerne le statut des prestataires. Si ces derniers proviennent du secteur public, il s'agit d'un marché « interne » ; si par contre ils ont un statut privé ou à but non lucratif, il s'agit d'un marché externe.

Dans la section suivante nous étudierons le cas particulier de la Colombie, de manière à identifier les mutations subies lors de la réforme de 1993 et à classer le nouveau système à partir des schémas que nous venons de présenter.

II. L'organisation du système de santé en Colombie

A. Vers la refonte du système de santé

Aperçu historique du système

Dans la première moitié du XX^e siècle, existent en Colombie différentes initiatives de nature privée, en matière de prestations sociales. La constitution politique, promulguée en 1886, donne à l'Eglise catholique le monopole de l'éducation et un rôle primordial dans le domaine de la santé. A côté de ce type d'assistance qui relève de la charité, les entreprises privées déploient différentes stratégies en fonction de leur activité et des caractéristiques de la main-d'œuvre. Dans certains cas, les employeurs offrent certaines garanties, comme moyen de fidéliser la main-d'œuvre, ou en raison d'un style de gestion paternaliste. Dans les années 1920, commence à être votée une législation protectrice à l'égard des ouvriers²⁰¹. Une décennie plus tard, sous la *Republica Liberal*, l'Etat reconnaît sa responsabilité envers les nantis, en faisant de l'assistance publique un domaine de sa compétence.

Toutefois, il faudra attendre le milieu des années 1940 pour que soit mis en place un système et des institutions chargées de la protection des travailleurs contre les risques liés au travail, à la maladie et à la vieillesse²⁰². Le contexte d'après-guerre est favorable puisqu'il s'agit d'une période de prospérité économique et d'industrialisation croissante, sous l'égide du modèle de substitution d'importations. De plus, les pouvoirs publics sont appelés à jouer un rôle dans le processus économique à travers la distribution du revenu et la formation de l'épargne. Les différentes lois constituent pour l'Etat le moyen d'unifier les lois dispersées, de respecter les traités internationaux (BIT) et d'améliorer l'offre de santé disponible ; pour le

²⁰¹ Loi 15 de 1925 : les entreprises de plus de 15 travailleurs doivent afficher et faire respecter des normes d'hygiène. La loi 26 de 1921 oblige les entreprises minières de créer des services hospitaliers et médicaux pour leurs travailleurs. En 1934, toute exploitation agricole de plus de 50 travailleurs est obligée d'avoir un médecin.

²⁰² La loi 64 de 1946 légifère en matière de contrats, durée et accidents du travail ; la loi 65 de 1946 traite des questions liées à l'indemnisation en cas de licenciement et des retraites ; la loi 90 de 1946 crée l'Institut colombien de sécurité sociale.

patronat le bénéfice découle du partage des responsabilités et des coûts en matière d'assurance salariale ; pour les travailleurs il s'agit d'une sécurité sociale étendue et donc d'une importante conquête sociale.

Le développement du système a été très irrégulier, avec des périodes d'immobilisme et d'autres où l'Etat s'est préoccupé de donner une impulsion pour faire avancer la couverture et la qualité. Par exemple, lors de la réforme constitutionnelle de 1968, les institutions chargées de la gestion des assurances acquièrent plus d'autonomie et les employeurs et les patrons obtiennent une plus ample participation dans la gestion des assurances. L'Etat se désengage peu à peu et continue à verser des fonds de manière irrégulière. A la fin des années 1970 également, le gouvernement cherche à mettre en place un système national de santé SNS, sous l'influence de l'objectif édicté par l'OMS de « Santé pour tous en l'an 2000 ». L'idée est d'universaliser l'accès à la santé en mettant fin à la fragmentation et aux inégalités existantes (Arevalo, 1992).

Malgré ces différentes initiatives, le système est en crise à la fin des années 1980, en raison de la faible couverture, de l'absence de qualité et de l'inefficience au sein des différentes institutions. L'organisation est divisée en trois composantes. En premier lieu, la sécurité sociale couvre à peine 20 % de la population, principalement des travailleurs formels. Les assurances salariales sont divisées en deux caisses : CAJANAL destinée aux fonctionnaires publics et *l'Institut Colombiano de Seguridad Social –ICSS-* pour les employés du secteur privé. Le financement est réalisé par des cotisations salariales et une participation (irrégulière) de l'Etat. En plus de ces organismes centralisés, coexistaient d'autres caisses d'assurance maladie, puisque chaque entité publique à l'échelle nationale ou régionale pouvait créer sa propre structure. De plus, des Caisses de compensation familiales – CCF – avaient été mises en place pour l'octroi de différentes allocations familiales²⁰³. Ces caisses possédaient leurs propres hôpitaux pour leurs affiliés, mais elles sous-traitaient également ces services auprès de prestataires privés. En deuxième lieu, l'assistance publique était à la charge du ministère de Santé, et s'adressait à la population non affiliée à la sécurité sociale (environ 75 % de la population totale). Un réseau d'hôpitaux publics et de centres de santé était mis à la disposition des personnes, financé par des parts du budget public et des taxes affectées.

²⁰³ Ces caisses sont issues d'une initiative du patronat dans les années 1950, en complément des assurances sociales. Leurs actions ont été généralisées au-delà du secteur privé et le financement dépend des contributions salariales (apports parafiscaux). Elles avaient obtenu l'autorisation pour exercer la fonction d'assurance maladie.

Enfin, le système d'assurance privée couvrait uniquement les 5 % de la population la plus aisée. Il était quasiment indépendant des régimes publics, avec ses propres centres de soins médicaux (Lebonniec, 2002).

Défaillances du système

Les problèmes d'une telle organisation étaient multiples, à commencer par la forte dispersion institutionnelle qui conduisait au doublement inutile des actions d'assurances et augmentait les coûts de gestion²⁰⁴. La fragmentation affectait également l'équité au sein du système par l'existence de multiples tarifs et une qualité de soins différenciée.

Du point de vue financier, mis à part quelques excédents en période de croissance, les déficits étaient récurrents : aucun des partenaires sociaux ne payait assidûment sa contribution; l'Etat en particulier effectuait des ponctions fréquentes dans les réserves du système, souvent décapitalisé²⁰⁵. La corruption et le clientélisme conduisaient à l'octroi de nombreuses prébendes aux différents groupes de pression. En conséquence, les prestations étaient trop élevées et en décalage avec des cotisations trop faibles (Rodriguez, 1992).

L'inefficience et la mauvaise gestion touchaient particulièrement le système hospitalier en raison d'une prise en charge des affections de santé. Un usage inadapté des infrastructures se traduisait par un élevé gaspillage des ressources par la faible occupation des centres hospitaliers (Ayala, 1992)²⁰⁶. La centralisation du système posait également de nombreux problèmes en ce sens. Le ministère de la Santé, qui manquait de capacité directive et de gestion, allouait les ressources de manière arbitraire. Les hôpitaux tenant une bonne comptabilité et qui rentraient dans leurs frais en fin d'année voyaient leurs fonds pour l'année suivante diminuer, tandis que ceux qui étaient en déséquilibre financier voyaient leur déficit automatiquement comblé d'une année sur l'autre, annulant tout type d'incitation (DNP, 1999). Les caisses d'assurance connaissaient également de nombreux problèmes. CAJANAL et l'ICSS détenaient le monopole de l'affiliation, et cette position dominante n'était pas une

²⁰⁴ Dans les années 1980, les coûts administratifs dépassaient 10 % des dépenses totales de la sécurité sociale. Ce taux était l'un des plus élevés au monde. En Europe il était en moyenne de 3 % (DNP, 1999).

²⁰⁵ Lebonniec (2000) décrit l'ICSS comme un « monstre ingérable, sclérosé, paralysé par le corporatisme syndical, vache à lait du budget de l'État et repère de tous les clientélismes, tant locaux que nationaux ».

²⁰⁶ Par exemple, des hôpitaux destinés à des soins plus complexes prenaient uniquement en charge 30 % des cas qui correspondaient à leur niveau. Comme environ 70 % des cas ne concernaient que des soins de base (ambulatoires ou de première nécessité), les coûts augmentaient et les temps d'attente ne cessaient de s'allonger.

incitation à de meilleures performances. De plus, l'ICSS jouait simultanément le rôle d'assureur (maladie et retraite) et de fournisseur de soins de santé, ce qui brouillait la distinction entre les deux activités et empêchait une gestion claire et transparente du système (DNP, 2003).

En termes de couverture, on estimait en 1993 que, parmi le décile le plus pauvre, 34,8 % n'avait pas accès effectif au système de santé, généralement à cause des coûts beaucoup trop élevés des soins ; ce groupe n'avait donc recours au système de santé qu'en cas d'extrême urgence. Plus d'un tiers des actes médicaux était financé par les patients eux-mêmes, ce qui représentait un lourd fardeau pour les ménages à bas revenus. Cet accès inégal était aussi entravé par le manque d'équipements des centres médicaux et par leur distribution géographique inadéquate et inégale des centres hospitaliers entre les villes et les campagnes²⁰⁷.

Les mauvaises performances appelaient à la reformulation du système. Cependant, comme nous l'avons indiqué auparavant, des facteurs externes ont contribué à la mise en place d'une réforme sectorielle dans le domaine de la santé. Rappelons que les années 1990 commencent par l'adoption d'une nouvelle constitution et le changement de cap en termes de modèle économique. La nouvelle charte politique fait du pays un « Etat social de droit », décentralisé, participatif et pluraliste. Un nouveau modèle d'Etat émerge, avec un transfert croissant des ressources et des responsabilités vers les collectivités locales. La décentralisation visait à mettre fin au désordre budgétaire et fiscal du pays, à améliorer l'efficacité des dépenses publiques et à remédier les problèmes de démocratie et de gouvernance à l'échelle territoriale. Dans le domaine de la santé, le but était de « créer un nouveau modèle de santé axé sur la prévention et la promotion, à partir de systèmes de santé locaux gérés par les maires de chaque commune »²⁰⁸. Pour rapprocher la prise de décision et le financement des bénéficiaires, la loi 60 de 1993 « répartit les compétences entre l'Etat et les collectivités locales en matière de santé, d'éducation, de logement, d'équipements et de services publics »²⁰⁹. En ce qui concerne l'économie, nous avons vu que l'*Apertura* correspond à l'adoption d'un modèle économique libéral où les marchés internes sont

²⁰⁷ En zone urbaine, près de 45 % des personnes les moins favorisées ne possédaient aucune assurance maladie tandis qu'en zone rurale, ce pourcentage s'élevait à presque 80 %. La mauvaise répartition des centres de soins se reflétait aussi par une faible concentration d'hôpitaux et de ressources humaines dans les régions où les populations démunies étaient fortement concentrées (DNP, 1999).

²⁰⁸ Londoño *et al.* (2001), p. 11.

²⁰⁹ Ley 60 del 12 de agosto de 1993. Voir aussi la Ley 715 del 2001 qui redéfinit de compétences et le niveau de transferts territoriaux.

dérégulés, les barrières commerciales, éliminées et l'intervention des pouvoirs publics, limitée. Les réformes au système de protection sociale s'inscrivent donc dans le double mouvement de décentralisation et d'augmentation croissante du rôle du marché.

Par la suite, nous présenterons les nouvelles logiques qui fondent la Loi 100 de 1993. Par l'introduction d'un quasi-marché, cette réforme majeure cherche à passer d'un régime avec un fort caractère d'assistance et une assurance salariale marginale, organisé de façon verticale et centralisé, à un autre où l'assurance devient obligatoire et décentralisée.

B. Le Système général de sécurité sociale de santé

Nouveaux acteurs, nouveaux régimes

La Loi 100 de 1993 fait de la sécurité sociale « un service public à caractère obligatoire sous la direction, la coordination et le contrôle de l'État, soumis aux principes d'efficacité, universalité et solidarité, dans les termes qu'établit la Loi »²¹⁰. On retrouve là les trois principes qui fondent le nouveau système, liés à la rationalité économique, à la garantie d'un droit universel et aux liens de solidarité entre individus. L'efficacité doit s'obtenir par le biais de la concurrence de marché ; l'universalité en rendant obligatoire l'affiliation ; et la solidarité par la séparation de l'accès du niveau de risque et de la capacité de paiement individuel. Le quasi-marché, et les logiques qui le sous-tendent, sont les mécanismes utilisés pour assurer ces principes. En se limitant à garantir la rencontre entre l'offre et la demande, les institutions publiques ont un rôle plus passif et deviennent les garantes non pas d'un droit fondamental, mais d'un simple droit contractuel : la santé est ainsi soumise aux mouvements du marché (Arango *et al.*, 2001).

Le nouveau système conduit à la relation triangulaire entre assureurs (EPS – entités promotrices de santé – ou les ARS – assureurs du régime subventionné) prestataires (IPS – institutions prestataires de services de santé) et usagers²¹¹. Le nouvel Institut de sécurité sociale (ISS, qui s'appelait ICSS avant) perd le monopole d'affiliation; l'offre d'assurance et

²¹⁰ Constitution politique de la Colombie, Article 48. Cet article fait de l'Etat une instance de régulation, devant assurer progressivement l'universalité et la protection des ressources affectées à la santé.

²¹¹ Les entités autorisées à fonctionner en tant que ARS sont : des EPS publiques ou privées, des CCF et des Entreprises Solidaires de l'Etat – ESS.

de soins de santé est libéralisée. Les EPS, les ARS et les IPS, qui peuvent être publiques ou privées, sont désormais en concurrence sur le marché. De cette façon, toute personne doit s'affilier à une EPS/ARS qui se charge à son tour de souscrire des contrats avec des IPS, qui fournissent des services de santé aux affiliés. Les hôpitaux publics deviennent des Entreprises sociales de l'Etat, soumis à des nouveaux règlements, qui leur confèrent un statut mi-privé, mi-public. Le libre choix des usagers et la possibilité de changer d'EPS/ARS mettent en concurrence les assureurs, qui vont chercher à offrir des services de qualité en choisissant parmi les IPS plus performantes. C'est donc un moyen de garantir l'efficacité et des soins de qualité (Fedesarrollo, 2000).

Le paiement des cotisations varie en fonction de l'appartenance à l'un des deux nouveaux régimes créés par la réforme. D'une part, le régime contributif est destiné aux personnes en mesure de payer une cotisation salariale. D'autre part, le régime subventionné est destiné aux personnes qui n'ont pas la capacité de payer une contribution. Le Système d'identification des bénéficiaires – SISBEN – est un instrument qui classe les personnes à partir d'une combinaison de critères liés aux dotations en capital humain, au revenu par tête des ménages et à la consommation de biens durables – caractéristiques des maisons et accès aux services publics – (Velez *et al.*, 1998). Les ménages les plus défavorisés d'après cet index composite, ont droit à l'affiliation au système de santé grâce à l'octroi d'une subvention. La gestion de ce filet de sécurité se fait de manière décentralisée : les gouvernements locaux sont chargés de la réalisation de l'enquête du SISBEN et du paiement des subventions aux ARS choisies par les individus²¹².

L'affiliation individuelle à l'un des deux régimes couvre également certains membres de la famille. Avant la réforme, les bénéficiaires se limitaient au conjoint et aux enfants de moins d'un an. Désormais, l'affiliation s'étend aussi aux enfants du bénéficiaire direct de moins de 18 ans ou de moins de 25 ans – s'ils sont étudiants à plein temps.

Les législateurs prévoyaient que la réforme se mette en place au bout de 7 ans, de sorte qu'en 2001 la totalité de la population devait être assurée. Ainsi était prévu un régime transitoire – régime des « *vinculados* » – censé accueillir ceux qui ne relèvent d'aucun des deux régimes, faute d'affiliation, et qui sont pris en charge par l'assistance publique, à travers le réseau de centres médicaux et d'hôpitaux publics.

²¹² Les communes ont été chargées de la gestion des soins de santé de base et les départements de soins plus complexes.

Mise en place d'un quasi-marché

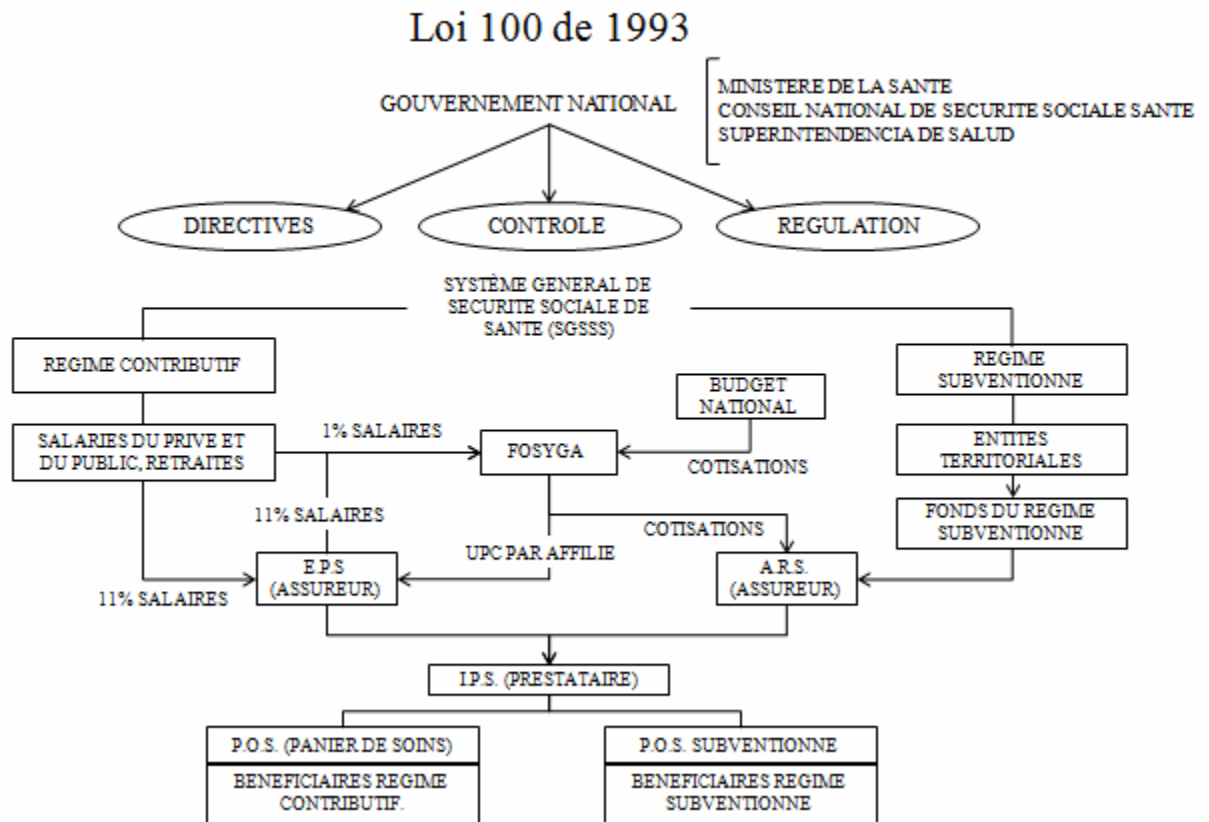
La figure 4.3 illustre l'organisation du nouveau système qui signifie le passage d'un régime segmenté vers un modèle de contrat public.

Auparavant, prévalait une segmentation horizontale des institutions et de la population et les relations économiques à l'intérieur du système revêtaient trois formes différentes : soit le financement était privé et liait les assurances privées à leurs clients ; soit les ressources provenaient de cotisations patronales et salariales, dans le cadre de relations tripartites entre les caisses de sécurité sociale, employeurs et employés ; soit l'Etat prenait en charge les personnes sans capacité de paiement. Mais, pour des raisons déjà évoquées, l'ancien système de sécurité social couvrait un trop faible pourcentage de la population; malgré son affichage universaliste, ce système était « de façon inhérente “particulariste” et “corporatiste” » (Lautier, 2005).

S'agissant d'un quasi-marché, le nouveau système opère donc une séparation des différentes fonctions. Il y a un retrait partiel de l'Etat dans la prestation des services sociaux. Il est désormais chargé de la modulation par l'intermédiaire du ministère de Protection sociale et du Conseil national de sécurité sociale (CNSS)²¹³. La fonction de financement est aux mains du Fonds de solidarité et de garantie (FOSYGA) qui est chargé de la collecte et de la distribution des ressources financière. Les EPS se chargent de l'articulation, ces sont les *sponsors*, pour reprendre l'expression de Enthoven ; les IPS sont donc les prestataires, *i.e.* médecins, centres de santé, cliniques et hôpitaux. Les relations ont lieu à l'intérieur d'un cadre entièrement régulé (cotisations et prestations étant fixées *ex ante*) entre assureurs et consommateurs, autour de la vente et de l'achat de services de santé.

²¹³ Organisme créé par la Loi 100 qui a pour objectif la régulation du système de santé. Il réglemente les directives propres à la protection sociale et sert d'intermédiaire entre les IPS, les EPS, les associations de travailleurs de santé et le gouvernement. D'autre part, la Superintendance de santé est chargée de l'inspection et du contrôle de la qualité des services de santé.

FIGURE 4.3



En référence à la typologie de Powell (2003), la figure 4.4, permet de classer le quasi-marché mis en place en Colombie à partir trois dimensions signalées par l’auteur. La première concerne la séparation entre prestataires et acheteurs de soins. Celle-ci peut être considérée comme forte, puisque ce sont des relations contractuelles qui encadrent la vente et achat des services d’assurances et des soins de santé.

Figure 4.4

Figure 4.4

LA TYPOLOGIE DE QUASI-MARCHE (POWELL 2003)

FORT				FAIBLE				Première dimension: séparation entre financement et prestation
Direct		Indirect		Direct		Indirect		Deuxième dimension: choix des usagers au sein du marché
Interne	Externe	Interne	Externe	Interne	Externe	Interne	Externe	Troisième dimension: statut des prestataires

↑
COLOMBIE
Loi 100/1993

La deuxième dimension tient compte du type d'intervention des usagers sur le marché de soins. A cet égard, nous avons fait référence à la triangulation qu'il y a au sein de la relation d'assurance : les usagers du système de santé doivent passer par un assureur pour avoir accès aux prestataires liés à ce dernier. L'individu n'effectue donc pas un choix direct au sein du marché, mais il délègue cette fonction aux assureurs. Enfin, la dernière dimension se réfère au statut des prestataires. Le système colombien se situe à un point intermédiaire, puisque les EPS/ARS et les IPS peuvent être de nature privée ou publique.

La nouvelle configuration, avec la création de nouveaux acteurs et ses responsabilités respectives, permet une réorientation des flux financiers : les subventions ne vont plus en direction de l'offre, par des transferts du budget aux prestataires, mais se dirigent vers la demande de santé. La solvabilité de cette dernière est assurée par les subventions octroyées aux usagers ou par la cotisation salariale qui est supposée être inscrite dans une relation de travail formelle. C'est d'ailleurs cette transformation des flux qui, couplée aux mécanismes de concurrence au niveau de l'assurance et de la prestation, permet d'introduire des logiques de performance et d'efficience. Avant d'explorer plus en détail des liens avec le marché du travail, il semble pertinent de donner quelques précisions en ce qui concerne les modes de financement du système et les prestations auxquelles les usagers ont droit.

Financement et prestations

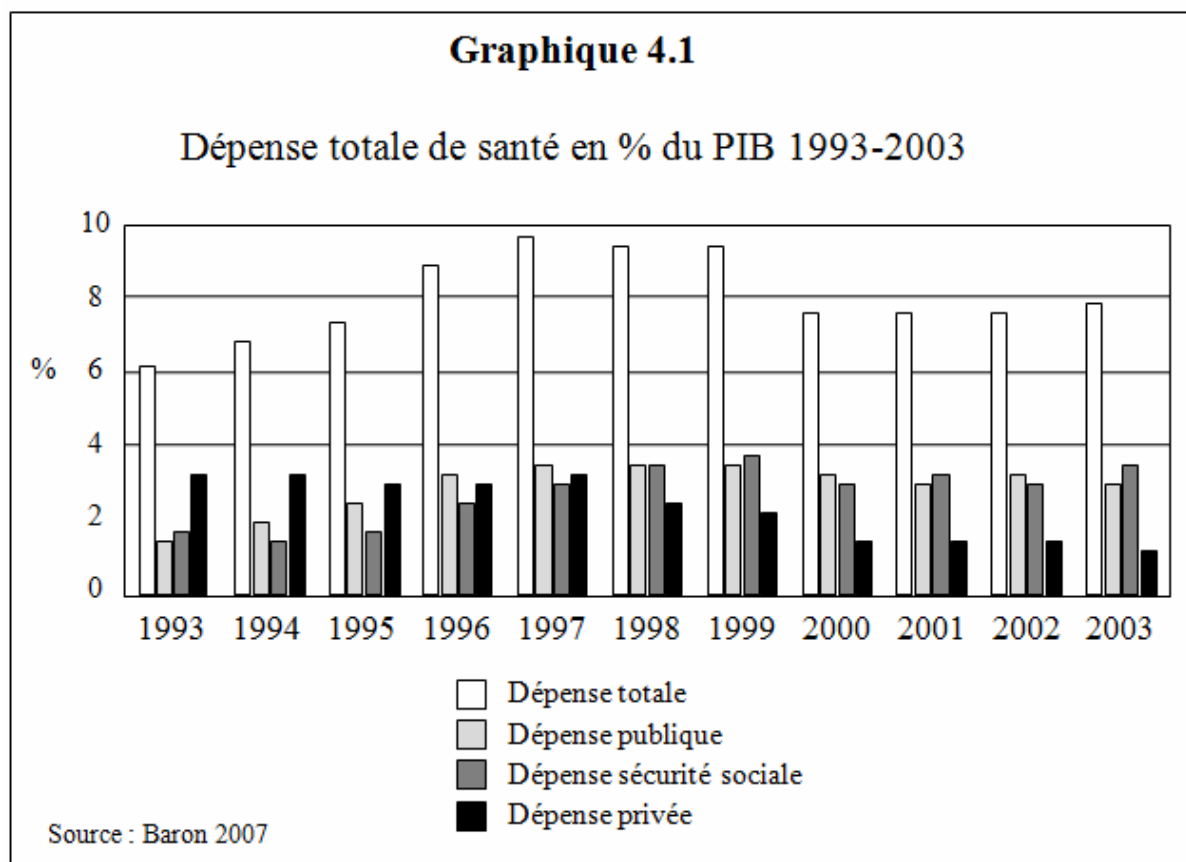
L'affiliation donne droit à des prestations qui varient en fonction du régime d'affiliation. Il était prévu qu'en 2001, pour des questions d'équité, un alignement devait avoir lieu. Ce qui n'est pas encore le cas. Les prestations consistent en un panier de soins appelé le Plan Obligatoire de Santé (POS) dont le contenu est fixé annuellement par le CNSS²¹⁴. Pour tous les usagers, il existe une possibilité de co-paiement (sous forme de paiement à l'acte) qui a pour but de rationaliser l'utilisation des services de santé, et qui varie en fonction des conditions économiques de l'affilié ; en aucun cas cela ne devrait être un obstacle à l'accès aux soins. Le POS est financé par l'Unité par Capitation (UPC), somme garantie à chaque affilié par le système de santé, et payée par le FOSYGA à chaque assureur pour ses dépenses de santé. Comme on le verra, ce mécanisme permet d'équilibrer les

²¹⁴ Le POS contient un paquet de santé intégral qui inclut la prévention, la promotion, le diagnostic, le traitement et la réhabilitation. Le POS pour le régime subventionné (POS-S) est moins complet et équivaut à 50 % du POS du régime contributif, mais quelques progrès ont été faits, dans le but d'inclure le traitement de maladies à coûts élevés, jusque-là inaccessibles pour les plus pauvres.

différents types de risque et de rendre l'activité d'assurance plus viable. D'autre part, l'UPC varie en fonction des caractéristiques des personnes (selon l'âge, le sexe et le lieu de résidence) et permet ainsi d'éviter les risques de sélection adverse et d'exclusion des individus à haut risque.

En termes de financement, la réforme se traduit par une augmentation considérable des dépenses de santé. Il y a non seulement une augmentation des cotisations (sources primaires), mais aussi la mise en place de nouvelles sources (secondaires) – taxes affectées et participation accrue des entités territoriales. Si, entre 1986 et 1991, les dépenses de santé ont augmenté annuellement à un taux de 8 %, l'accroissement a été de 18 % entre 1991 et 1993, de 32 % entre 1993 et 1996 et de 39 % entre 1994 et 2000 (DNP, 1999). Le graphique 4.1 montre cette évolution et on observe qu'en 1997, les dépenses totales atteignent près de 10 % du PIB.

Le régime contributif est financé par des contributions salariales. Après la réforme, celles-ci passent de 6 % à 12 % du salaire, dont deux tiers sont payés par l'employeur et un tiers par l'employé. Les travailleurs indépendants qui gagnent un revenu supérieur ou égal à deux salaires minimums doivent s'acquitter eux-mêmes de la cotisation. Le régime subventionné est financé par diverses sources : une partie des « Revenus courants de la Nation », soit environ 25 % des transferts du gouvernement central vers les communes ; entre 20 % et 40 % du « *situado fiscal* » qui correspond aussi à des transferts décentralisés, mais ayant comme affectation obligatoire la santé et l'éducation ; des rentes (« *rentas cedidas* ») provenant d'impôts divers (sur les loteries, les alcools, etc.), destinées aux départements pour la prise en charge de soins complexes ; des ressources fiscales propres aux départements et aux communes ; et des ressources provenant du système de solidarité mis en place par la réforme.



Dans le financement de l'UPC intervient le Fonds de solidarité et de garantie (FOSYGA). Ce dernier se décompose en quatre comptes parmi lesquels il est important de souligner celui de Compensation, lié au Régime contributif. A travers ce compte se fait une compensation entre les EPS excédentaires et déficitaires. Rappelons que chaque affilié cotise un pourcentage de son revenu et la cotisation peut donc être inférieure ou supérieure à l'UPC qui lui est octroyé. Les assureurs pour lesquels il y a une différence positive entre les UPC reconnues par le système et les revenus issus des cotisations transfèrent leur excédent, par l'intermédiaire du FOSYGA, à celles pour qui cette différence est négative. Ce mécanisme de compensation entre EPS est un moyen d'équilibrer le risque parmi les affiliés. Cela crée des liens de solidarité, qui permettent d'ailleurs la viabilité financière des assureurs.

Le compte de Solidarité est lié au Régime subventionné et permet le financement des subventions pour les affiliés à ce régime. L'argent provient principalement d'un point des cotisations du régime contributif et des apports de l'Etat, équivalant à ce premier montant. Il s'agit d'un instrument de solidarité entre strates économiques : les plus aisés contribuent ainsi au financement des services de santé des moins favorisés. A ces ressources, il faut aussi

ajouter d'autres impôts, comme ceux sur les gisements pétroliers. A nouveau, les gouvernements territoriaux participent au financement de ce compte à travers les transferts de l'Etat central et par des impôts locaux²¹⁵.

C'est donc par le biais de ces mécanismes que les principes majeurs stipulés par la Loi 100 peuvent être respectés: universalité de la couverture assurée par la solidarité et par l'affiliation obligatoire; l'équité via l'UPC, qui est modulée en fonction des risques et à long terme par un panier de soins identique pour les deux régimes; et l'efficience par la concurrence entre les assureurs et entre les prestataires. Ainsi, en créant de nouvelles institutions et en modifiant les flux financiers et les mécanismes d'incitation entre les différentes instances – notamment à travers les subventions à la demande –, cette réforme effectue un changement profond dans la façon dont est géré le secteur santé en Colombie (LaForgia, 1998).

Le nombre d'affiliés est aujourd'hui proche de 80 % de la population. D'après ce chiffre, la santé est en voie de devenir universelle, mais il est nécessaire d'étudier plus en détail les moyens par lesquels cela a été possible et les difficultés de maintenir dans le temps un tel niveau de couverture. Le régime contributif est censé être le principal instrument d'affiliation, cependant, la mise en place d'un régime subventionné constitue une rupture – au moins partielle – du lien entre assurance et relation de travail. La troisième partie de ce chapitre permettra de discuter plus en détail cette question.

C. Défaillances et ajustement du système de santé

Défaillances du système et fondamentaux des quasi-marchés

Malgré les progrès relatifs par rapport à l'organisation qui prévalait avant 1993, au début de la décennie 2000, nombreuses voix s'élèvent, depuis l'académie, les partis politiques et la société civile, pour pointer aux limites du nouveau système. L'avancée en termes de couverture et plus particulièrement l'amélioration de l'accès des couches les plus défavorisées, ne sont pas suffisantes pour occulter la crise de l'assurance maladie qui se conjugue avec la récession économique à la même époque. L'universalisation n'apparaît pas comme un objectif réalisable, 50 % de la population demeure non assurée en 2001. La crise

²¹⁵ Les deux comptes restants correspondent à celui de Promotion de la santé, qui finance le Plan élémentaire de santé, et de Maladies catastrophiques et d'accident de voitures.

hospitalière affecte plusieurs régions, 10 hôpitaux ont été obligés à fermer, et Quevedo et Garcia (2004) estiment qu'au moins 80 ont des difficultés financières considérables²¹⁶. De plus, le pays connaît une régression en matière de santé publique, notamment en termes de vaccination des enfants, qui, dans le cas de la rougeole par exemple, passe de 72 % en 1990 à 40 % en 2000.

Il ne s'agit pas de faits isolés mais de symptômes qui reflètent des problèmes majeurs du nouveau système, liés, d'une part, à la régulation et donc à la capacité institutionnelle au sein des différentes fonctions et, d'autre part, à la mise en échec de la concurrence de marché. Les deux logiques à la base du système sont en conséquence mises en échec. De surcroît, des facteurs politiques interviennent pour rendre plus complexe le fonctionnement du système et afficher ses limites.

Pour que la concurrence et ses effets positifs fonctionnent au sein d'un quasi-marché, une grande composante de régulation est requise. Si celle-ci est déficiente, le système s'expose aux défaillances du marché qu'il est censé combattre, à la captation de rentes par certains agents et *in fine* à une quantité et à une qualité insuffisante des soins aux assurés. A cet égard, Sojo (2001) prévenait qu'au sein de la réforme « la gestion a eu un rôle secondaire, et ces faiblesses devraient être traitées car elles empêchent d'avancer (par exemple, en bloquant des ressources indispensables pour augmenter la couverture) »²¹⁷. Un élément extrêmement important, mais qui a été sous-estimé dans la réforme, a été celui des coûts de transactions. Cela est d'autant plus délicat que la réforme a conduit à la séparation des différentes fonctions et la création et à la multiplication du nombre d'acteurs. Négliger ce facteur revenait à supposer que les collectivités locales, les assureurs et les prestataires étaient en capacité d'organiser et de gérer les assurances (Ruiz, 2005).

La mauvaise régulation couplée à des coûts de transaction élevés empêche un flux adéquat des ressources, ce qui génère des problèmes de financement et de solvabilité économique au sein du système. Le temps que peut durer le transit des ressources depuis le FOSYGA jusqu'aux prestataires peut être supérieur à 230 jours ; les ressources vont de ce fonds aux entités territoriales qui les transfèrent aux assureurs qui, à leur tour, les versent aux prestataires (Acosta *et al.*, 2005). L'intermédiation est donc excessive et propice à ce que certains de ces acteurs cherchent à en profiter et à bénéficier de ces ressources à travers des

²¹⁶ Le coût associé à cette crise s'est élevé en 2004 à 2 % du PIB (Quevedo et Garcia, 2004).

²¹⁷ Sojo (2001), p. 143.

investissements rentables. C'est la manifestation du processus de financiarisation au cœur du système, comme nous l'avons mentionné en introduction.

Au niveau des différentes instances et acteurs qui participent au système de santé, de nombreux problèmes subsistent, à commencer par le gouvernement central. Les organismes chargés de la régulation et du contrôle n'ont pas exercé une gestion claire susceptible de donner une orientation visible au système. Ni le CNSSS, ni la Superintendencia de santé n'étaient dotés d'instruments pour évaluer et sanctionner l'action des différents agents. C'est d'ailleurs une question qui reste d'actualité, d'après les dernières réformes adoptées en la matière. Les problèmes institutionnels concernaient également les collectivités locales et les hôpitaux, chargés respectivement de la modulation et de la prestation des services. Ces institutions n'ont pas eu de période d'adaptation mais on été amenées à la gestion d'importantes ressources selon une logique managériale. De nombreuses administrations locales n'avaient et n'ont toujours pas une expertise suffisante pour gérer leur autonomie financière et administrative. Leur dépendance à l'égard du gouvernement central demeure importante et la majeure partie des transferts déconnecte les coûts et la production au sein du système, ce qui n'incite pas à une gestion plus efficiente (Laforgia, 1998). De plus, il faut y ajouter des problèmes d'ordre politique, sur lesquels nous reviendrons, liés à la corruption et à la déviation des ressources ; la Cour des comptes (*Contraloria General de la Republica*) fait des dénonciations permanentes à ce niveau (CGR, 2005b).

Sous la Loi 100, l'hôpital public doit se constituer en Entreprise sociale de l'Etat (ESE), catégorie juridique qui le soumet au droit privé pour ce qui est de la gestion comptable et de la vente de services de santé aux assureurs²¹⁸. La transformation des hôpitaux est au cœur du passage des subventions à la demande de santé. Comme il est indiqué, leur viabilité financière dépend dorénavant de leur capacité à vendre des services, activité qui est censée représenter leur principal moyen de financement. Malgré les avantages vantés de ce schéma, le ministère de la Protection sociale montre un décrochage progressif entre le revenu et les dépenses des hôpitaux jusqu'à atteindre une différence de 30 %. Sans période prudente d'adaptation, ils ont dû faire face à une offre privée mieux adaptée à la concurrence. Malgré la diminution des parts du marché, en faveur du secteur privée, certains centres hospitaliers de niveau I ont vu leur personnel doubler, ce qui prouve l'absence de rationalisation de la gestion (Acosta *et al.*,

²¹⁸ Ils acquièrent une indépendance plus importante vis-à-vis de l'Etat pour l'achat de matériel sanitaire et pour l'embauche de travailleurs, qui relèvent de la responsabilité du directeur de chaque centre hospitalier.

2005). Une des conséquences a été le maintien des subventions de l'offre de santé, pour soutenir ces institutions mais aussi pour prendre en charge les personnes non affiliées aux deux nouveaux régimes. Cependant, la lenteur du passage des subventions à la demande ne peut pas être reprochée entièrement à l'hôpital public. Cela est imputable aux défaillances structurelles du système : d'une part, la contention des ressources par les assureurs, déjà mentionnée, affecte directement les prestataires qui sont le dernier maillon de la chaîne financière du système (CGR, 2005b). D'autre part, ce problème est lié à l'absence de solvabilité de la demande qui découle des limitations de l'augmentation du nombre de subventions et de l'absence de contributions stables et continues des travailleurs au sein du régime contributif. Nous aborderons ce dernier point plus bas lorsque nous étudierons les liens avec le marché du travail.

Cette absence de régulation et de capacité institutionnelle conduit à entraver la logique de concurrence par le déséquilibre qui se produit entre les différents agents. Si au début de la réforme l'ISS avait une position dominante grâce à ces grandes infrastructures et parce qu'il a pu compter, dès le départ, sur un nombre conséquent d'affiliés auxquels il offrait d'importants bénéfices. En 2007, le gouvernement décide de liquider cette institution cédant le monopole à des assureurs privés qui gagnent chaque fois plus des parts de marché. Restrepo (2004) dénonce un degré élevé de concentration au sein du régime contributif (76 % des communes ont une EPS qui contrôle plus de 70 % du marché) et du régime subventionné (74 % des communes ont une ARS qui contrôle plus de 75 % du marché)²¹⁹. Ce n'est qu'au niveau des plus grandes agglomérations qu'on retrouve une concurrence plus étendue. En l'absence de plusieurs offreurs de soins, la concurrence est *de facto* faussée, puisque le libre choix des usagers est limité.

Le rôle des assureurs devient prédominant également dans d'autres domaines avec des conséquences qui méritent d'être regardées de plus près. La rétention des ressources financières couplée aux contrôles exercés sur la dépense des coûts opère comme une extraction de rente auprès des prestataires. De cette façon, les EPS ne jouent pas leur rôle d'intermédiaires entre les prestataires de soins et ses assurés. La fonction de gestionnaire de risque qui est censée équilibrer l'asymétrie d'information entre prestataires et usagers est

²¹⁹ J. Gonzalez (2007) signale qu'entre 1999 et 2005 le nombre d'EPS passe de 46 à 28 et celles d'origine privée augmentent leur participation (86 % en 2005 contre 67 % en 1999). Le même cas se produit au sein des ARS (242 en 1998 contre 127 en 2001) et des ESS (de 176 en 1998 contre 83 en 2001).

remplacée par celle de gestionnaires de ressources qui leur permet de tirer du profit (Ruiz, 2005). La recherche de rente est d'autant plus possible que la régulation est défaillante et qu'en dépit des bénéfices que la séparation des fonctions est censée apporter, des fusions entre IPS et EPS ont lieu. C'est-à-dire que l'intégration horizontale (concentration du marché et la réduction du nombre d'acteurs) s'accompagne d'une intégration verticale. Selon Restrepo (2004), plus de 40 % des EPS distribue les services de santé à leurs assurés à travers leur propre réseau. Ce chiffre s'élève à plus de la moitié des soins, dans le cas des services peu complexes de niveau I. La *Contraloría* (2005b) prévient que cette « croissance verticale » conduit à une distorsion des prix vers le haut ou vers le bas (en fonction des bénéfices), du fait que les services sont vendus « en interne ». Il s'agit d'une stratégie de contrôle des coûts qui met les usagers dans une situation de faiblesse face aux institutions censées représenter leurs intérêts.

En effet, cela constitue un problème sérieux dès lors que l'accès des individus aux services auxquels ils ont droit est compromis. Malgré l'octroi de l'UPC, les assurances font pression sur les IPS pour qu'elles limitent la qualité et la quantité des dépenses de santé. En conséquence, être affilié ne garantit pas les prestations de santé, d'autant plus que les EPS/ARS profitent de la méconnaissance que les affiliés ont de leurs droits et entravent par différents moyens leur accès aux soins : soit elles offrent aux affiliés une quantité minimale de services, soit elles exigent des co-paiements beaucoup trop élevés, soit encore elles n'informent que partiellement leurs assurés des prestations auxquelles ils ont théoriquement droit. Deux faits illustrent ces derniers points, d'une part, le recours permanent des individus aux tribunaux de justice pour faire valoir leurs droits. Entre 1999 et 2003, 70 % des recours légaux envers les assureurs correspondent à des soins inclus dans le POS (CGR, 2005b)²²⁰.

Ces problèmes inhérents aux mécanismes d'assurance doivent s'inscrire dans le cadre de questions politiques qui affectent également le fonctionnement du système. En raison des nouvelles ressources disponibles qu'elle a drainées, la santé est devenue un enjeu politique majeur et une source de pouvoir et de richesse considérables. Par exemple, au sein des hôpitaux, la rationalisation de la production a été freinée par l'action des syndicats cherchant à préserver leurs positions (postes et rémunérations) et par la mainmise que les gouvernements

²²⁰ Ces recours sont connus comme *l'Acción de Tutela*. Il s'agit d'un mécanisme mis en place dans la constitution de 1991 qui permet aux citoyens de saisir la Cour constitutionnelle lorsqu'un des droits fondamentaux (comme la santé) est violé.

locaux ont cherché à conserver sur ces institutions. Ainsi, la direction des hôpitaux qui auraient dû être idéalement occupée par des personnes compétentes émanant de quotas politiques résultant d'un jeu de faveurs et d'accords politiques. Les ressources ont été aussi l'objet d'appropriation de la part d'acteurs armés du conflit politique. Récemment, le ministre de la Protection sociale a reconnu l'existence au sein de EPS de mafias en « col blanc » dont le but est de s'enrichir et non pas d'assurer un service de santé²²¹.

Un problème à l'intersection des questions politiques mentionnées et des défaillances des nouveaux instruments introduits par la réforme de 1993 est celui du ciblage. Le SISBEN, au-delà de permettre le repérage des populations ayant droit aux subventions, est devenu avant tout un mécanisme au service des politiciens. Il permet la mobilisation des populations à des fins électorales. Le clientélisme et la corruption sont une des critiques que Lautier (2005) met en avant par rapport aux instruments de ciblage. En conséquence, on retrouve des personnes qui normalement n'ont pas droit aux subventions inscrites dans le régime subventionné.

De cette façon, si on tient compte des principes qui fondent la réforme du système de santé, il est possible de conclure que de nombreux progrès restent à faire. En termes d'équité, l'alignement du POS-S sur le POS n'a pas eu lieu en 2000 comme prévu. D'ailleurs, la Cour constitutionnelle a promulgué une sentence en faveur d'une revalorisation du panier de soins du régime subventionné et ordonne l'unification des deux POS²²². Ainsi, nous rejoignons Gonzalez-Rossetti et Ramirez (2000) qui affirment : « l'inégalité persiste par le fait que persistent différents systèmes de santé offerts par différentes institutions sous des conditions différentes »²²³. Par conséquent, le système demeure segmenté : non seulement entre les deux régimes, mais aussi par la persistance de régimes spéciaux dont bénéficiaient certains fonctionnaires avant la réforme (juges, agents de police et de l'armée, industries du pétrole) et qui ont réussi à préserver leurs privilèges après la Loi 100. La mise en place de subventions partielles ne peut qu'approfondir cette situation. Pour le CGR (2005b), ce mécanisme crée une troisième forme d'affiliation au système, mais qui ne garantit qu'une portion plus réduite du

²²¹ *El Tiempo*, 5 Février 2004.

²²² Sentence T-760 de 2008.

²²³ Gonzalez-Rossetti, Ramirez (2000), p. 103. A ces inégalités selon le régime d'assurance, il faut ajouter d'autres inégalités de type spatial, car le taux d'affiliation diffère selon la région. Par exemple, en 2005 dans le département de Córdoba, la couverture couvre à peine 64 % de la population et 65 % au Cauca, tandis que dans les départements d'Antioquia ou Cundinamarca celle-ci est de 100 % (Orozco, 2008).

POS. En 2005, l'UPC du régime subventionné correspond à 55 % du régime subventionné et elle des subventions partielles à 22 %²²⁴.

Cette situation affecte le principe de couverture universelle qui à ce rythme pourra être atteinte mais de manière artificielle. Aujourd'hui, 8 millions de personnes environ, soit 20 % de la population, demeure sous le régime transitoire des *vinculados*. Elles dépendent de l'offre de soins publics pour résoudre leurs problèmes médicaux. Toutefois, on est en mesure de se demander si on peut parler d'universalité lorsqu'il existe un système qui fonctionne à deux, voire à trois vitesses, qu'il existe des prestations différenciées en fonction du régime d'assurance. Dans la section suivante nous montrerons qu'un des facteurs ayant permis l'augmentation de la couverture les dernières années est une conjoncture favorable de l'économie. Cela a conduit, d'une part, à augmenter les ressources publiques et, d'autre part, à augmenter le nombre d'emplois formels. Le système comporte un caractère procyclique et on peut donc s'attendre à une inversion des tendances favorables lorsque la conjoncture économique changera de cap.

Enfin, les flux de solidarité entre les régimes ont contribué à l'affiliation de personnes par l'octroi des subventions. Mais les problèmes existants par rapport à la circulation des ressources au sein du système entravent la solvabilité des différents agents et, en aval, l'accès des usagers au système. Plus important pour notre problématique, la solidarité est entravée par les tendances qui se développent au sein du marché du travail. Une faible affiliation au régime contributif suppose moins de ressources disponibles pour les comptes internes du FOSYGA, d'où l'intérêt de comprendre les formes de mise au travail.

Des réformes récentes ont cherché à améliorer le fonctionnement du système de santé, cependant, aucune ne s'attaque à améliorer l'articulation entre les formes d'emploi et les possibilités d'affiliation au système. Cette question sera analysée par la suite.

²²⁴ En 2004 il y a eu 1,7 million de subventions partielles. L'UPC du régime contributif couvre tous les niveaux de complexité ainsi que des actions de prévention et promotion ; celle du régime subventionné est plus limitée dans le cas de maladie de complexité moyenne ; celle des subventions partielles se limite à des maladies catastrophiques et à quelques soins ambulatoires.

III. L'assurance maladie et les relations de travail

A. Loi 789 de 2002 et Loi 1122 de 2007: des réformes insuffisantes

Si on compare les conditions que prévalaient avant 1993, il faut sans aucun doute affirmer que d'importants progrès ont été faits. L'introduction des logiques de marché n'est pas mauvaise en soi et peut contribuer à une meilleure efficacité dans la provision de soins de santé. Cependant, il existe des dérives dangereuses qui mettent en échec les objectifs du système. Lorsque le marché n'est pas bien régulé, le risque est de voir des populations exclues du système et la création d'incitations pour que certains agents cherchent à capter des rentes. La régulation doit être renforcée de manière à équilibrer les relations de pouvoir entre les acteurs du système. La Banque mondiale, en tant que promotrice du système de concurrence régulée comme mécanisme idéal pour la fourniture de services sociaux, insiste sur le besoin d'une responsabilité triangulaire : les pourvoyeurs doivent être responsables auprès des instances de gouvernance et ces deux acteurs doivent à leur tour être responsables vis-à-vis des usagers (World Bank, 2004).

A la lumière des réformes récentes introduites au sein du système, on peut supposer que cette question et d'autres problèmes signalés précédemment sont toujours d'actualité. La Loi 789 de 2002 comporte un volet qui introduit des réformes en matière de travail, que nous avons analysé dans le chapitre 3 et qui cherche à promouvoir la création d'emploi et la protection des chômeurs. Un autre volet concerne des modifications dans le domaine de la santé et des retraites. Les deux s'articulent pour créer le Système de protection sociale (SPS). Le système de santé et celui des retraites ne subissent aucune modification particulière. Par contre, il faut mettre en relief l'orientation donnée à la protection sociale par la loi 789. L'article premier déclare que le SPS cherche à diminuer la vulnérabilité des Colombiens, en particulier pour les plus démunis, en matière de santé, retraite et travail. Elle place donc au centre des priorités le ciblage des populations les plus pauvres et la gestion des risques sociaux pour faire face à la vulnérabilité. D'autre part, la loi limite la protection sociale aux services de base pour les plus pauvres. Il s'agit donc de l'affirmation d'une tendance qui divise le système en deux : des assurances privées pour les personnes ayant les moyens de cotiser et une assistance pour les plus démunies qui se voient octroyer des prestations élémentaires.

En 2007, une nouvelle réforme est introduite. La Loi 1122 de 2007 a cherché à améliorer la régulation à travers la création d'une nouvelle institution, la Comisión de Regulación en Salud (CRES). Les compétences et la composition de cette commission cherchent à régler des problèmes existants au sein du CNSSS depuis le début de la réforme. La CRES aura à disposition un budget et un secrétariat technique pour mener des études permettant une prise de décision adéquate. D'autre part, la Superintendence de santé aura un défenseur des usagers et pourra sanctionner les éventuels contrevenants. En ce qui concerne la question de l'intégration verticale, la loi limite à 30 % le montant dont les EPS pourront acheter les services de soins à leurs propres IPS. Dans le but de protéger les hôpitaux publics, les ARS devront acheter 60 % les soins de santé auprès des ESE²²⁵. Le ministère de la Protection sociale devra se doter des instruments nécessaires pour évaluer le système (indicateurs de gestion et de résultats). D'autres mesures ont cherché à améliorer les finances du régime subventionné à travers l'augmentation de la cotisation patronale de 0,5 %. Les ressources collectées devront être destinées exclusivement à financer les subventions publiques (GES, 2007).

Pour J. Gonzalez (2007), à différence de la Loi 100, cette réforme a été menée en l'absence d'un voile d'ignorance. En 1993, personne ne savait qui allait bénéficier des réformes introduites, en particulier les EPS et les IPS n'existaient pas en tant que telles à l'époque. Par contre, en 2007, les intermédiaires de la santé ont exercé un « *lobbying* intense » pour que les nouvelles réformes n'affectent pas leurs prérogatives, ce qui a empêché de s'attaquer au cœur des problèmes. « Si la réforme avait corrigé les problèmes structureaux du système, les premiers à subir les conséquences auraient été les intermédiaires de la santé »²²⁶. La CRES manque de moyens pour contrer les tendances monopolistiques présentes au sein du système et, d'ailleurs, l'autorisation d'intégration à l' hauteur de 30 % corrobore une tendance qui annule les conditions de concurrence. De plus, la soumission des décisions de la CRES à des impératifs fiscaux de moyen terme, subordonne la commission aux décisions du ministère des Finances. Par exemple, si ce dernier décide de combattre la réévaluation de la monnaie par l'achat de devises avec des ressources internes, elle peut ordonner au FOSYGA d'acheter des titres publics. Face à cette affectation des ressources du système, la CRES ne pourra pas s'y opposer, ce qui la vide de tout pouvoir.

²²⁵ Pour éviter des conflits avec les élus locaux, la loi ordonne que les directeurs d'hôpitaux aient une période de fonction de même durée et simultanée à celle des maires (GES, 2007).

²²⁶ Gonzalez J. (2007), p. 1.

Les différentes défaillances que nous avons signalées peuvent trouver une solution à travers les instruments et les ajustements appropriés. Il est urgent de poser ces questions pour permettre une utilisation plus efficace des ressources et garantir, *in fine*, l'accès universel et effectif à la population. De notre point de vue, le principal problème de l'assurance maladie ne se trouve pas uniquement à l'intérieur du système, mais plutôt dans son articulation avec l'économie et plus particulièrement dans les liens avec le marché du travail. La stabilité de la contribution et l'évasion des charges sociales sont des facteurs qui affectent la possibilité d'accéder au système de santé. Leurs liens avec le cycle économique et avec les formes d'emplois dominantes sont incontestables et c'est ce à quoi nous nous sommes intéressés ici. La partie suivante et le dernier chapitre donne une illustration empirique des liens entre les deux sphères étudiées, avec les conséquences respectives.

B. Emploi et assurance maladie : interactions macro

Les deux premières parties de ce chapitre ont servi à expliquer les fondements et les origines du système de santé en Colombie. Pour conclure ce chapitre, nous voudrions expliquer de façon détaillée la manière dont les possibilités d'accès à ce système s'articulent avec les formes d'emploi. En premier lieu, les deux sphères (protection sociale et marché du travail) se trouvent liées, puisque les réformes dont elles ont été l'objet découlent du modèle de développement adopté, du caractère dépendant de l'insertion internationale de la Colombie. Les réformes du travail et de la santé ont lieu à la même période, avec quelques années d'intervalle, et les logiques à leur base sont similaires. Dans les deux cas, le marché et les agents privés sont censés contribuer à un meilleur fonctionnement de chacune des deux sphères, dans le but de stimuler la création d'emploi et d'assurer un accès universel à la santé. C'est à ce niveau-là qu'il convient de faire un deuxième lien entre protection et le marché du travail. Les transformations récentes de l'économie ont un impact particulier sur les secteurs créateurs d'emploi et sur les caractéristiques des entreprises, avec des conséquences sur les formes de régulation du travail et donc sur la segmentation du marché du travail. La réforme de 1990 a approfondi ce processus à travers la dérégulation du marché. D'un autre côté, la refondation de la protection sociale en 1993 instaure des nouvelles logiques qui, selon Kugler et Kugler (2001) dans le cas des retraites, augmentent l'efficacité grâce à une meilleure visibilité des bénéfices qui découlent de l'affiliation²²⁷. Ils signalent toutefois que ces mesures

²²⁷ Dans le cas du système de retraites, le système de capitalisation remplace progressivement le système par répartition. Selon Kugler et Kugler (2001), ce dernier système risque de mettre en danger les fonds collectifs par

ont buté sur l'augmentation du niveau des cotisations (10 % dans le cas des retraites et 4 % dans le cas de la santé), ce qui a conduit à une augmentation du chômage dans les années 1990. Nous considérons que le fond du problème n'est pas un taux de contribution beaucoup trop élevé, mais qu'il réside plutôt dans la configuration particulière du marché du travail. Assurances salariales et segmentation du travail sont deux phénomènes opposés que nous analyserons par la suite.

Deux questions doivent être considérées pour éclairer l'articulation entre l'accès à l'assurance maladie et le marché du travail. La première concerne les tendances en matière d'affiliation, de manière à savoir lequel des deux régimes contribue le plus l'augmentation de la couverture. En deuxième lieu, il est important de considérer la soutenabilité financière des deux régimes qui est fondée en partie sur les contributions salariales.

- Evolution de la couverture

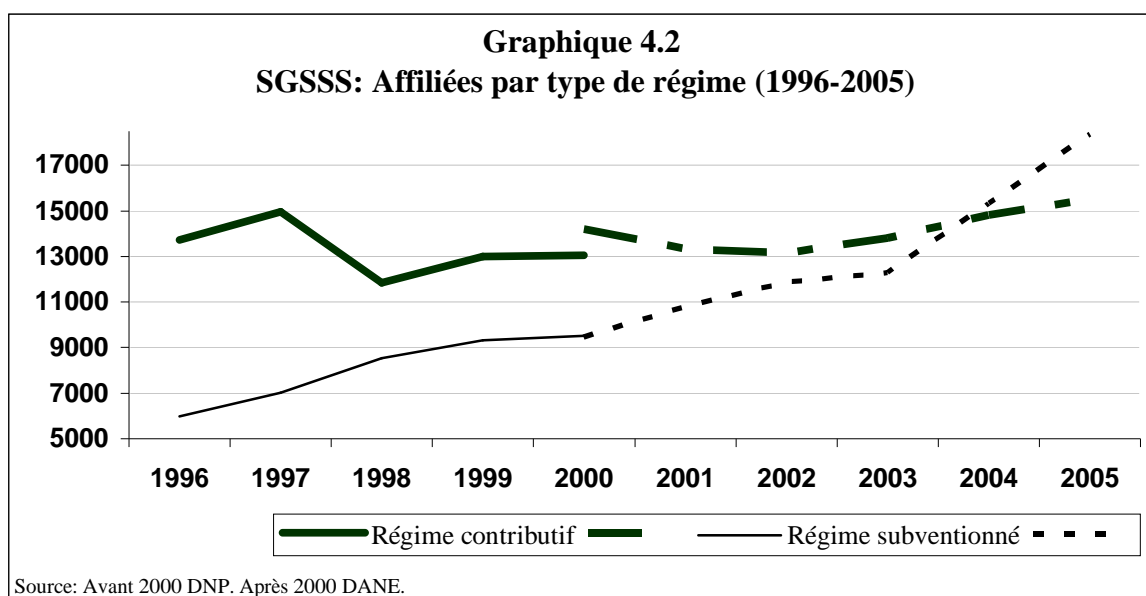
En 2009, le FOSYGA recense plus de 18 millions de personnes affiliées à chacun des régimes²²⁸, ce qui signifie que plus de 80 % de la population est couverte par le système d'assurance maladie. C'est un progrès évident face au pourcentage d'affiliation existant avant la réforme de 1993. Cependant, ces chiffres doivent être nuancés pour deux raisons particulières ; d'une part, il existe une différence en termes de services couverts par chacun des régimes, les droits octroyés par chaque régime sont différents, de même que les types de soins garantis. D'autre part, ce bond en avant a une viabilité limitée que l'on peut observer en analysant les bases qui fondent l'augmentation de la couverture.

L'évolution du nombre d'affiliés montre plusieurs étapes. Entre 1993 et 1997, il y a une augmentation importante des affiliés dans les deux régimes. Le régime contributif bénéficie de l'augmentation de la couverture familiale et le régime subventionné permet l'octroi de subventions à un nombre important de personnes. Ainsi, le nombre de bénéficiaires passe de 2,5 millions à près de 6 millions entre ces deux années ; le SISBEN concerne 6 millions de personnes en plus ; c'est-à-dire qu'un an après la réforme, le système couvre 48 % de la population, contre 20 % sous l'ancien système. En 1997, la part des affiliés est de 53 %, mais

l'existence d'une mauvaise gestion publique ou par la recherche de rentes par des groupes d'intérêt (i.e. syndicats et politiciens). Le système de capitalisation à travers des comptes individuels donne une meilleure visibilité des bénéfices tirés de la contribution aux retraites. En conséquence, le rapport coût-bénéfice diminue et l'affiliation devrait augmenter.

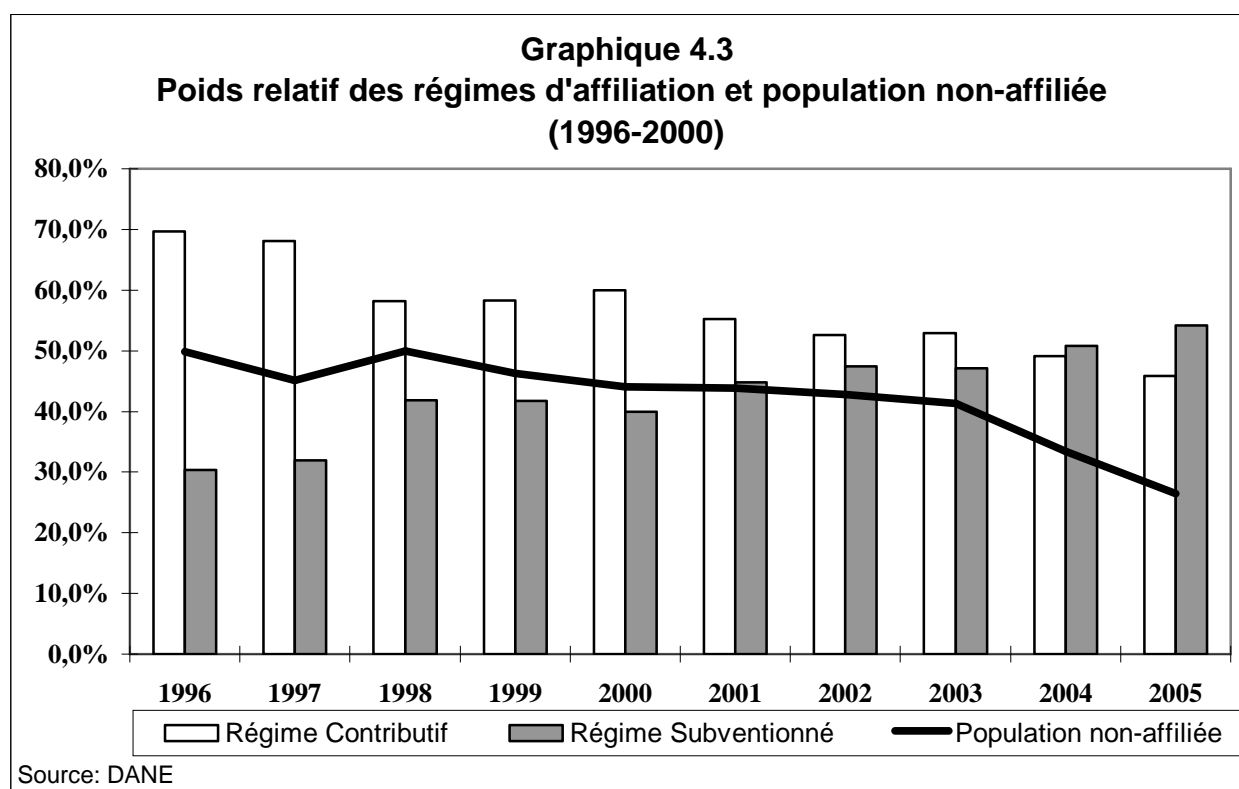
²²⁸ Le FOSYGA dénombre la quantité d'affiliés en fonction de la compensation réalisée entre les assureurs de chaque régime.

à partir de cette date on peut parler de stagnation de la couverture. L'augmentation du nombre de personnes qui cotisent ralentit et la possibilité d'augmenter le nombre des subventions s'épuise (Restrepo, 2002). (Graphique 4.2).



La période suivante qui va jusqu'en 2001 confirme les tendances précédentes. Le régime contributif perd près de 2 millions d'affiliés et le rythme de croissance du régime subventionné diminue. Cette évolution est sans doute liée à la crise de 1999, qui freine la création l'emploi et affecte les ressources publiques. Depuis, il y a une reprise marquée du nombre d'affiliés dans les deux régimes et en particulier dans le régime subventionné ;

C'est d'ailleurs cette tendance-là qu'il faut analyser plus en détail. Le graphique 4.3 montre clairement que l'affiliation s'explique en grande partie par l'octroi de subventions à travers le SISBEN. Les régimes connaissent une évolution opposée. Alors que le régime contributif regroupe 70 % des affiliés en 1996, le régime subventionné concentre 54 % des affiliations en 2005 (56 % selon les données de compensation du FOSYGA). Ce dernier est donc devenu au cours du temps le principal instrument d'affiliation et il explique l'amélioration de la couverture. A partir de 2003, le nombre de subventionnés devient supérieur à celui des personnes qui contribuent.



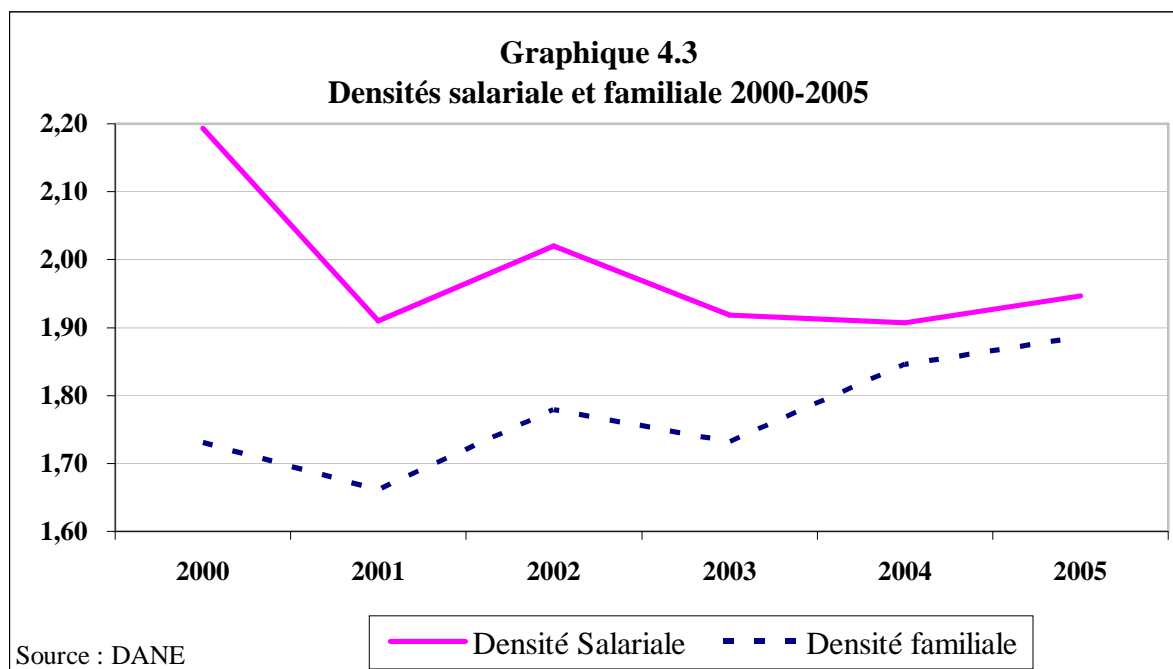
Mais ce dernier point doit être également revu car une large part des affiliés au régime contributif ne cotise pas, mais bénéficie de l'affiliation d'un membre de la famille. Le rapport entre bénéficiaires et personnes qui cotisent est connu sous le nom de densité familiale. Avant l'extension des bénéfices à d'autres membres de la famille, la densité avoisinait 1,5 ; après la loi 100, en 2001, la densité s'élève à 2,5 et depuis elle connaît une réduction continue pour se situer aux alentours de 2,18. Plusieurs facteurs peuvent expliquer cette évolution. Selon le Conseil national de sécurité sociale (2005), le nettoyage des bases de données a permis de réduire le nombre de bénéficiaires ; ce phénomène s'explique également par des décrets édictés en 2002 qui modifient les conditions pour être bénéficiaire et renforcent les motifs de perte de ce statut. De plus, l'amélioration récente des conditions de travail conduit à ce que d'anciens bénéficiaires trouvent un emploi et soient en mesure de cotiser. Malgré cette évolution positive, il est important de retenir que ce ratio indique que pour une personne qui cotise, il existe deux bénéficiaires. Si on rapporte le nombre de contributeurs au système de santé à la population affiliée totale, ce chiffre s'élève à trois en 2000 et à quatre en 2005. Ces ratios soulèvent la question de la viabilité financière de chacun des régimes et du système dans son ensemble, dans le sens où le système s'appuie de manière croissante sur les subventions. Ces tendances doivent se comprendre dans leurs liens avec le marché du travail et à l'aune des ressources disponibles pour financer les subventions.

Dans le cas du régime contributif à l'échelle nationale, la part des personnes qui cotisent dans la population active se situe autour de 40 % entre 2000 et 2005 et de 35 % en moyenne par rapport à la population occupée. Ces pourcentages sont particulièrement bas et peuvent, en premier lieu, se comprendre à partir d'un taux élevé d'évasion et/ou de non-inscription au système de santé. L'absence d'informations fiables et actualisées empêche de calculer l'ampleur de ce phénomène aujourd'hui.

Une étude de la Fondation Corona en 1999, cherchait à estimer le coût de l'évasion en termes financiers et en termes du nombre de personnes qui auraient pu être affiliées au système. Le calcul consistait à faire une estimation du recouvrement potentiel et du recouvrement effectif, en comparant le compte de solidarité du FOSYGA et la somme qui résulterait si la totalité des cotisations étaient acquittées. Différents scénarios permettaient de conclure qu'avec le manque à gagner, il aurait été possible d'affilier de 1 à 3 millions de personnes supplémentaires²²⁹.

L'ampleur de ce phénomène ne doit pas écarter une deuxième question, non moins importante, liée à l'évolution du marché. Le nombre de personnes qui cotisent va dépendre de la quantité et de la qualité des emplois créés. La densité salariale permet d'illustrer ce propos. Cet indicateur se calcule à partir du revenu base de cotisation (RBC) qui est le montant total reçu à titre de cotisation, divisé par le nombre personnes qui cotisent. Le RBC, qui correspond donc au montant des cotisations par contributeur, est ensuite divisé par le salaire minimum légal. Cela permet d'exprimer pour un assureur ou pour l'ensemble du régime contributif à combien s'élève la contribution de chacun, exprimée en salaires minimums. L'évolution récente de la densité salariale montre une détérioration croissante de cet indicateur depuis l'année 2000 (Graphique 4.4).

²²⁹ Les résultats variaient en fonction du nombre de personnes considérées, pouvant contribuer au système. Les estimations allaient de l'ensemble de la population active à un échantillon limité à l'échelle du marché du travail urbain.



Cela n'a rien d'étonnant pour les premières années après la crise de 1999, toutefois, la tendance se poursuit même lorsque l'économie rentre dans une phase de croissance à partir de 2002. Puisque le salaire minimum est une variable ajustée annuellement (en fonction de l'inflation), la seule raison pour que la densité salariale diminue est une diminution du RBC. Ce dernier dépend du nombre de personnes qui cotisent et du montant de leur cotisation. Les chiffres récents montrent non seulement une diminution du chômage, mais aussi un plus grand nombre d'affiliés au régime contributif. La seule explication qui reste est donc une diminution de la masse salariale, soit parce que les rémunérations ont baissé, soit parce que le nombre de travailleurs à bas salaires a augmenté. Deux tendances peuvent être à la base de ce phénomène. D'un point de vue structurel, comme nous l'avons mentionné, la part salariale dans la valeur ajoutée connaît dans la période récente une détérioration marquée. D'un point de vue plus conjoncturel, malgré le comportement favorable de l'économie, les emplois qui se créent sont surtout précaires, de faible qualité et instables. La dynamique d'affiliation au régime contributif et du nombre de personnes qui cotisent est donc liée à la conjoncture économique et au comportement du marché du travail. Grâce à l'amélioration récente de l'emploi, le nombre de personnes qui cotisent augmente, mais dans une moindre mesure par rapport à l'accroissement de l'emploi. Alors que le taux d'occupation croît plus de 9 % entre 2001 et 2005, le nombre de cotisants n'augmente que de 2.5 %. Ce décalage peut s'expliquer par la capacité des travailleurs à cotiser qui est déterminée par le type de relation de travail

dans laquelle ils s'inscrivent. En ce sens, il est intéressant d'analyser quelles sont les raisons qui incitent à l'évasion des cotisations.

Une première raison obéit à des motivations purement individuelles. Cela concerne, d'une part, des personnes à revenus élevés qui cherchent à ne pas s'affilier, en raison d'une contribution jugée trop élevée par rapport à la faible qualité des soins reçus. Comme les cotisations sont proportionnelles aux salaires, les personnes à revenus élevés vont payer plus, par rapport aux bas salaires, pour un même panier de soins. Pour ces raisons, dans de nombreux cas, le choix se fait en faveur du système privé (OMTSS, 2001). D'autre part, les travailleurs auto-employés optent pour la non-inscription au système parce qu'ils doivent payer seuls la contribution salariale. Cela représente pour de nombreux travailleurs un lourd fardeau qu'ils préfèrent (ou ne peuvent pas se permettre) de payer²³⁰. Les travailleurs indépendants optent pour une sous-déclaration de leur revenu pour bénéficier du POS en payant le moins possible (Gonzalez-Rossetti, Ramirez, 2000 ; Fedesarrollo, 2000).

Une autre raison réside dans les stratégies des entreprises qui, par l'interaction conjointe des multiples dimensions évoquées dans les chapitres précédents, privilégient des formes particulières d'embauche²³¹. Cela détermine l'octroi de salaires plus ou moins élevés, la durée des contrats et la stabilité des formes d'emplois et, bien évidemment, le paiement des contributions sociales. La segmentation du travail, définie en fonction de la coexistence de différentes formes de régulation du travail, est donc un facteur essentiel qui détermine les possibilités d'accès à la protection sociale. Il est moins probable que les individus qui sont inscrits dans des relations de type autoritaire bénéficient de l'assurance maladie, ou soient inscrits dans d'autres régimes d'assurance, par rapport à ceux qui sont dans des relations de type paternaliste. Dans le premier cas, on a affaire à des travailleurs peu qualifiés et à entreprises de petite taille dans des secteurs peu productifs ; mais il ne faut pas exclure la possibilité que cela concerne d'autres types de travailleurs, dans des entreprises plus grandes et dans des secteurs plus productifs. Comme nous le montrerons dans le chapitre 5, il est impossible de faire un découpage strict, associant les types d'emploi au type d'unité productive.

²³⁰ Par exemple, un travailleur indépendant vivant dans un ménage composé de 4 personnes qui gagne 1,5 salaire minimum par mois devra cotiser le 12 % de 520 800 pesos (l'équivalent de deux salaires minimums en 2000) soit 62 500 pesos. Cette somme correspond à 16 % de son revenu mensuel, ce qui est considérable étant donné la taille de son ménage.

²³¹ Les facteurs considérés incluent la taille de l'entreprise, le type de production, la stabilité de la demande, le type de concurrence, les caractéristiques de travailleurs, la technologie.

Ces stratégies interagissent avec celles des travailleurs, conduisant à des accords où chacune des parties tire profit, à moins que l'une s'impose sur l'autre. L'évasion des contributions permet de réduire les coûts de production pour les entreprises et d'augmenter le revenu net dans le cas de certains employés. Ceci peut se faire en respectant les normes existantes, à travers des formes d'embauche telles que le paiement d'honoraires, l'embauche pour des missions de courte durée ou encore la rémunération par la prestation de services prédéterminés. Ce type de contrat peut être utilisé par les firmes qui ont besoin d'un travail ponctuel et complexe et font appel à un spécialiste, mais aussi dans le cas de tâches qui peuvent être confiées à une main-d'œuvre peu qualifiée. De cette manière se configurent des formes d'emplois qui s'apparentent à du travail indépendant mais qui pourtant relève plus d'une subordination salariale.

L'existence d'importantes asymétries de pouvoir entre employeurs et employés conduit à ce que ces formes d'emploi soient plutôt imposées à ces derniers. Dans le chapitre suivant, nous aurons l'occasion d'illustrer certaines de ces situations grâce aux différents entretiens menés sur le terrain. Une des conclusions de ce travail empirique montre d'ailleurs que certains employeurs exigent des candidats à l'emploi, pour pouvoir être embauchés, d'être assurés, soit par le biais du SISBEN, soit en tant que bénéficiaires d'un tiers. En acceptant ce procédé, les employés renoncent en plus à la possibilité de pouvoir cotiser à d'autres types d'assurance – retraite, accidents de travail, etc. – (OMTSS 2001). On peut donc affirmer que non seulement la segmentation du travail affecte la possibilité d'accès à l'assurance maladie, mais aussi que la configuration du système de santé est un facteur de segmentation. L'interaction entre les deux sphères est donc double : elle détermine les probabilités d'accès aux soins et elle contribue à établir un marché du travail segmenté.

Cela pose une question par rapport aux conséquences financières pour le système dans son ensemble, découlant de ce double mouvement. Le régime contributif tire ses revenus des contributions salariales. Au moment où celles-ci sont fragilisées par des facteurs structurels (faible absorption d'emploi, segmentation du travail) ou conjoncturels (taux de chômage, taux d'activité, etc.) la viabilité financière est en danger. Entre 1998 et 1999, l'augmentation du nombre de cotisants est quatre fois moindre que celle des bénéficiaires ; puis, entre 1999 et 2001, le nombre de contributeurs a diminué alors que le nombre de bénéficiaires a continué d'augmenter. Pendant ces trois années le déficit du régime se creuse et a pu être couvert grâce

aux ressources cumulées auparavant. Entre 1998 et 2003, les revenus du régime augmentent de 2,6 % (l'augmentation des revenus issus des cotisations est de 2 %), alors que les dépenses globales augmentent de 4,5%. On peut comprendre une telle évolution par la récession de 1999, mais elle montre que le comportement du régime contributif est très lié à l'évolution du cycle économique.

La période récente, de forte croissance économique, a permis l'affiliation de davantage de travailleurs, mais il s'agit d'une situation réversible. Avec le ralentissement de l'économie qui a déjà commencé, et un taux de chômage qui repart à la hausse (plus de 11 % en 2008 contre moins de 10 % en 2007), on peut s'attendre à une augmentation des désaffiliations et donc à un retour des déficits des comptes internes du régime contributif. Ces déséquilibres pourront être couverts grâce à l'accumulation faite pendant des années de croissance économique et de reprise du travail, toutefois, cette option bute sur la qualité des emplois créés qui se traduisent par un faible niveau de la densité salariale. La diminution de cette variable contraste avec celle de la densité familiale qui risque d'augmenter avec l'aggravation du chômage. C'est donc la viabilité à long terme du système qui est en cause. Par ailleurs, la protection sociale acquiert un caractère procyclique et est loin d'être un mécanisme de couverture contre les risques lorsqu'ils surviennent.

Le régime subventionné s'expose au même type de risque : l'état financier du régime contributif affecte ses propres comptes. De plus, le système de subvention est, de manière croissante, dépendant des transferts de l'administration centrale, eux aussi sujets à des variations conjoncturelles. Le tableau 4.1 montre l'évolution des finances du régime subventionné entre 2000 et 2005²³².

²³² Les dépenses de « non-marché » correspondent, d'après la définition du DANE, à la prestation de services de manière gratuite ou à un prix inférieur aux coûts de production.

Tableau 4.1 Régime subventionné Dépenses et revenus (2000-2005)						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005
REVENUS						
Solidarité RC	20%	15%	16%	11%	14%	14%
Situado Fiscal et SGP	44%	50%	56%	67%	64%	61%
Ressources locales	23%	17%	14%	12%	14%	18%
Autres ressources	13%	19%	14%	10%	8%	7%
DEPENSES						
POS	26,7%	28,7%	29,7%	28,3%	29,0%	31,2%
Subventions à l'offre (Vinculados)	31,6%	30,7%	31,2%	29,2%	30,7%	31,4%
Dépenses de non marché	27,4%	23,8%	25,7%	26,7%	28,1%	25,3%
Revenus	3 688 048	4 133 860	4 847 922	5 260 536	5 995 478	6 888 465
Dépenses	3 680 274	4 625 947	4 922 228	5 447 249	6 099 090	7 209 647
Solde	7 774	-492 086	-74 306	-186 713	-103 612	-321 183
Source: DANE						

Le point de solidarité en provenance des contributions représente un cinquième des ressources en 2000, mais ce montant diminue progressivement, en 2003 il ne représente plus que la moitié. En 2005, deux tiers des ressources sont composées par le Situado fiscal et le Système général de Participation. Malgré l'effort fiscal considérable qui s'est traduit par une augmentation de plus de 160 % entre 2000 et 2005 de ces transferts, le déficit de ce compte se creuse. La question est de savoir jusqu'à quel point il y a aura les ressources et une volonté politique suffisantes pour réaliser les transferts en faveur des subventions²³³.

Le schéma de l'assurance maladie se trouve donc face à un double problème en raison des limites respectives des mécanismes d'assurances et d'assistance. D'une part, le régime subventionné dépend de la marge fiscale de l'Etat qui peut se rétrécir en fonction des conditions macroéconomiques. Pour tripler entre 1995 et 2003 le nombre d'affiliés à ce régime, il a fallu multiplier les ressources par quatre. L'effort à réaliser pour affilier le reste de la population est énorme, ce à quoi il faut ajouter la possibilité de soutenir les subventions dans le temps. D'autre part, les possibilités d'assurance à travers le régime contributif dépendent de l'état du marché du travail : de la quantité et de la qualité des emplois créés. La

²³³ L'évolution du nombre d'affiliés est marquée par l'impulsion initiale, grâce aux nouvelles ressources mises à disposition par la Loi 100. Le GES (2007) identifie une seconde, liée à la volonté politique d'augmenter le nombre d'affiliation à partir de 2002, qui s'accompagne d'une plus forte création d'emplois.

segmentation du travail est donc un obstacle majeur à une extension du nombre des travailleurs qui contribuent au système. La tendance récente, nous l'avons vu, est de limiter l'ampleur de l'attache légale, et donc les responsabilités juridiques des employeurs vis-à-vis leurs employés.

Les problèmes de chaque sous-système mettent en échec le fonctionnement du système dans son ensemble, qui repose sur la solvabilité de la demande, soit par le biais de la cotisation patronale, soit par le biais d'une subvention. Il s'agit d'une condition nécessaire au bon fonctionnement des quasi-marchés, qui permet de mettre en place les incitations pour un fonctionnement efficace et efficient du système.

Conclusion

Pour conclure ce chapitre, nous voudrions soulever trois questions qu'il est important de prendre en compte. En premier lieu, le fait qu'il existe des personnes qui ne classifient pas pour obtenir une subvention mais qui, par le type d'emploi occupé, ne sont pas en mesure de contribuer de manière suffisante ou continue au régime contributif. Ce problème a une double origine, liée au mécanisme de ciblage et au marché du travail. L'élaboration du SISBEN souffre d'une pondération beaucoup trop importante de la consommation d'actifs durables (Lautier, 2005). En conséquence, les personnes vivant dans des conditions de vie jugées acceptables selon l'indice, peuvent se retrouver exclues du système, indépendamment de leur capacité à contribuer de manière assidue ; d'où le lien avec le marché du travail. Certains segments n'offrent pas la stabilité ou la rémunération nécessaire pour que les personnes soient en mesure de contribuer. C'est d'ailleurs une des critiques vis-à-vis des politiques de ciblage : le fait qu'elle vise une population inactive, au détriment des travailleurs pauvres qui, par leur condition, se retrouvent exclus du système. Avec plus de 80 % de la population couverte, ce problème peut être minimisé, mais il doit être analysé de manière dynamique en considérant les travailleurs qui actuellement cotisent, et qui sont susceptibles d'arrêter toute cotisation lorsque la conjoncture économique devient défavorable. C'est un scénario qui risque de se produire dans les années à venir.

Deuxièmement, cette population « ni assistée – ni assurée » doit toutefois faire face à la maladie et donc faire appel aux services de soins en cas de besoin. Cela représente un coût non négligeable pour la collectivité qui s'élève à plus de 30 % des dépenses du régime subventionné, c'est-à-dire autant que le montant qui finance le POS. Ces ressources constituent des transferts en faveur des hôpitaux et d'autres centres de santé pour la prise en

charge de la population non affiliée, ce qui entrave leur transformation en institutions efficaces grâce aux logiques introduites par la réforme. Par ailleurs, ces travailleurs pauvres non assurés constituent la preuve de la façon dont la segmentation du marché du travail met en échec l'accès à l'assurance maladie, dès lors qu'elle empêche la contribution à la sécurité sociale et rend insolvable la demande censée acheter des assurances au sein du quasi-marché des soins de santé.

Un dernier point, qui n'en est pas moins important, la coexistence de ces deux régimes pose des questions en termes d'équité, dès le moment où le système est segmenté en deux, voire en trois. Une santé pour les personnes stabilisées au sein du marché du travail, capables de cotiser, qui leur permet d'accéder à la totalité des services ; une autre pour les « assistés » qui n'ont droit qu'à la moitié des prestations²³⁴. Cette logique est approfondie avec la mise en place de subventions partielles qui permettent d'acquérir « non moins de 50 % des prestations », ce qui conduit à instaurer une citoyenneté à plusieurs niveaux puisque l'égalité des droits est mise en cause.

Nous avons repéré plusieurs points d'intersection entre la protection sociale et le marché du travail. En premier lieu, ces points se situent à une échelle macro, dès lors que les transformations subies dans les deux cas s'inscrivent dans l'adoption d'un nouveau modèle économique. En amont, chacune des sphères est soumise aux forces qui découlent de la manière dont s'insère l'économie colombienne dans le système capitaliste mondial. En deuxième lieu, à un niveau plus désagrégué, les intersections entre le système d'assurance maladie et le marché du travail s'expriment en termes d'impact qu'ont les types de relations de travail qui dominent sur la possibilité d'accès aux soins. L'articulation des stratégies des employeurs et des employés détermine le contour des segments du travail et, de cette manière, la contribution ou l'évasion aux assurances sociales. Pour l'individu cela affecte la possibilité de se couvrir contre les risques, pour le système dans son ensemble, c'est de la viabilité financière est mise en question. Le dernier chapitre cherche à mettre en relief cette articulation, d'un point de vue plus désagrégué, en faisant appel à différentes méthodes qualitatives et quantitatives.

²³⁴ Le troisième segment se trouve en dehors du système est exclusif au plus riches qui peuvent se payer des assurances privées.

CHAPITRE 5

Analyse empirique de la segmentation du marché du travail

INTRODUCTION	277
I. EXPLORER LA SEGMENTATION DU TRAVAIL	279
A. L'ANALYSE DES CORRESPONDANCES MULTIPLES	279
B. DESCRIPTION DETAILLEE DES SEGMENTS DU « HALO DE L'INFORMALITE »	291
II. ANALYSE DE VALIDATION DE LA SEGMENTATION	303
A. MODELE DE CHOIX DISCRETS	303
JUSTIFICATION.....	303
PRESENTATION DU MODELE	308
LES REGRESSIONS	310
B. LA SEGMENTATION VUE EN FACE	322
CONCLUSION.....	333

Introduction

Ce chapitre se construit à partir des différentes analyses recueillies dans les chapitres précédents. Nous avons vu la coexistence de différents styles de régulation du travail, et en particulier la prévalence de relations autoritaires caractérisées par de fortes asymétries entre les employeurs et les employés. Par ailleurs, la nouvelle configuration du système de santé prévoit un système de ciblage visant à octroyer des subventions aux plus démunis ainsi qu'un système d'assurance salariale. L'affiliation par le biais de subventions publiques prend le dessus sur l'affiliation par le régime contributif, mis en échec par les formes d'emploi qui empêchent une cotisation stable et affectent le financement du système dans son ensemble en réduisant le nombre des cotisants et le montant des cotisations. Une telle tendance peut d'ailleurs conduire à une situation où la plupart des individus sont des assistés qui reçoivent une quantité limitée et différenciée de soins (ce qui apparaît déjà sous la forme de subventions complètes et partielles), avec des assurances complémentaires pour les personnes qui possèdent des emplois relativement stables, ou qui possèdent d'autres sources de revenu.

L'objectif ici est d'illustrer, de manière plus désagrégée, au niveau des entreprises, l'interaction entre l'accès au système de santé et les formes de mise au travail. En d'autres termes, de voir comment l'appartenance à un segment d'emploi, défini à partir des styles de régulation du travail, détermine le type d'affiliation dont bénéficie (ou pas) un individu. Par ce biais, on dépasse une définition des emplois informels en fonction de la taille de l'entreprise et une conception binaire qui associe, de façon stricte, travail formel et affiliation à la protection sociale d'une part, et travail informel et absence de protection d'autre part. L'analyse proposée permet au contraire d'explorer les zones intermédiaires entre ces deux extrêmes en intégrant les stratégies déployées par les entreprises et, dans la mesure du possible, par les travailleurs.

Après avoir étudié les liaisons existantes le système de santé et le marché du travail à une échelle macro, nous allons dans ce chapitre final analyser cette connexion à un niveau plus désagrége ; notre attention porte ici sur l'interaction des employeurs et des employés au sein des unités productives comme déterminant des conditions d'emploi et d'accès à l'assurance maladie. Les stratégies des entreprises dépendent de facteurs tels que leur taille, le type de production, la technologie, le degré de concurrence, notamment ; elles sont encadrées

par la législation du travail et interagissent avec les stratégies des travailleurs. Ces derniers expriment leurs préférences en fonction des caractéristiques de leur ménage et leurs caractéristiques personnelles influent sur les types d'emplois auxquels ils peuvent avoir accès. Cependant, en raison de la prédominance de relations asymétriques et des marges existantes pour l'évasion de la loi, les entreprises sont en mesure d'imposer les conditions d'emploi qui conviennent le plus à leurs objectifs.

Dans ce cadre, il est possible de comprendre le double mouvement qui unit les formes d'emploi à l'assurance maladie. En premier lieu, la segmentation des formes d'emploi freine les possibilités de consolidation du SGSSS. La cotisation à l'assurance salariale est possible selon le type de subordination à laquelle sont soumis les travailleurs, autrement dit les styles des relations de travail affectent de manière différenciée les possibilités de cotiser de manière stable et continue. En deuxième lieu, les différentes formes d'accès à l'assurance maladie constituent un facteur de segmentation, dès lors que les entreprises intègrent cet élément dans la configuration des formes d'emploi. De cette façon, les employés sont inscrits dans des relations de travail distinctes du fait que les formes et les contours des segments présents sur le marché du travail sont en partie déterminés par la façon dont a été organisé le SGSSS.

La manière dont nous proposons d'illustrer une telle configuration fait appel à différentes méthodologies. En premier lieu, on utilise une méthode d'analyse exploratoire des données, censée mettre en relief l'interaction des facteurs d'offre et de demande, au sein du marché du travail. La structure duale qu'on visualise à travers cet exercice est nuancée par une description plus fine des segments, tracés à partir du halo de l'informalité. Dans une deuxième partie, en nous appuyant sur les résultats précédents, nous cherchons à confirmer une hypothèse selon laquelle les statuts différenciés des personnes sur le marché du travail, c'est-à-dire l'ampleur de la segmentation des formes d'emploi, détermine la possibilité d'accès à l'assurance maladie. Nous justifions théoriquement l'exploration de ce lien par l'analyse de la théorie de la segmentation qui cherche à comprendre les raisons et les mécanismes utilisés par les entreprises dans le choix des formes de mise au travail. En amont, l'insertion dépendante d'un pays dans l'économie mondiale conduit également à l'augmentation du degré d'exploitation du travail à travers des formes de mise au travail précaires et flexibles. La justification empirique réside dans le fait qu'entre les deux extrêmes (protection totale et absence de protection), on retrouve une multitude de formes d'emploi qui découlent de l'interaction de multiples facteurs, dont le résultat mérite d'être caractérisé.

En ce sens, d'une part, nous avons réalisé des régressions faites à partir d'un modèle de choix discrets, basé sur la théorie des différences compensatoires. Cet exercice va nous permettre de chiffrer le poids de variables individuelles et de variables attachées aux formes d'emploi dans la possibilité d'être affilié à l'assurance maladie. Les modalités de cotisation peuvent être considérées comme une variable *proxy* du statut de l'emploi occupé par l'individu. D'autre part, ces résultats sont complétés par le résultat d'entretiens réalisés auprès de travailleurs et d'employeurs de différentes entreprises. Ces entretiens permettent de connaître différents types de stratégies face à l'emploi et face à l'assurance au sein du marché du travail. Cela constitue également une source complémentaire d'informations permettant de connaître les contours des segments ainsi que les caractéristiques des travailleurs insérés dans des types de relations spécifiques.

I. Explorer la segmentation du travail

A. L'analyse des correspondances multiples

Pour mettre en relief les interactions qui existent entre les caractéristiques individuelles (âge, sexe, niveau d'études), les secteurs d'activité économique et les types d'emplois (contrat, revenu du travail) ; nous faisons appel à l'analyse des correspondances multiples (ACM). Cette technique statistique permet de réaliser une analyse exploratoire des données ; elle est différente des techniques de validation dont le but est d'accepter ou de rejeter une hypothèse établie au préalable. Le but des premières méthodes mentionnées est précisément de s'affranchir des *a priori* par rapport aux formes des données traitées.

Qu'il s'agisse du traitement de variables quantitatives (analyse des composantes principales), de deux variables qualitatives (analyse factorielle des correspondances) ou de la combinaison de plusieurs variables quantitatives et qualitatives (analyse des correspondances multiples), les techniques factorielles cherchent à projeter les observations (variables ou individus) d'un échantillon sur des axes appelés composantes principales ou axes factoriels. L'hypothèse de l'analyse exploratoire est « qu'il existe un petit nombre de caractères numériques indépendants, non directement observables appelés 'facteurs communs' et qui

rendent compte des dépendances entre les quantités mesurées »²³⁵. L'objectif recherché est donc de simplifier l'analyse d'un échantillon en passant de n dimensions, à seulement 3 ou 4, grâce à l'utilisation de techniques géométriques²³⁶.

Cependant, dès lors que l'on effectue cette réduction de la réalité, il existe un risque de perte d'informations. La représentation que l'on choisit est celle qui va minimiser cette perte. En effet, tout échantillon de données possède une certaine dispersion que l'on appelle l'inertie totale. Les axes factoriels ou facteurs sont construits à partir de la projection de tous les points et l'on conserve donc ceux qui représentent le mieux la dispersion du nuage. Chaque facteur concentre un pourcentage donné de l'inertie du nuage que l'on appelle valeur propre.

Une fois que l'on obtient les axes factoriels, il est possible de projeter sur le plan factoriel les individus et/ou les variables de l'échantillon grâce à leurs coordonnées spatiales. Le résultat est une visualisation synthétique qui permet de « faire parler les données » ; sans hypothèse de départ énoncée *a priori*, on peut donc chercher les éventuelles structures et relations qui lient une observation aux autres, de manière conjointe et réciproque. Il est par ailleurs possible de projeter, en plus des variables qui ont contribué à construire les facteurs (dits actifs), des variables supplémentaires qui peuvent aider à l'interprétation des résultats. L'origine des axes se situe au centre de gravité du nuage et représente l'individu moyen. La position des différents points peut être comprise en fonction de la distance par rapport à ce point²³⁷. D'autre part, on peut chercher les oppositions, les attractions et l'indépendance entre les variables en fonction de l'angle qui les sépare de l'origine²³⁸. De cette façon, si deux points se trouvent à proximité, on peut supposer qu'ils ont des caractéristiques similaires (mêmes réponses à une ou plusieurs questions par exemple) et l'inverse peut être dit d'observations opposées. Grâce au positionnement des variables, il sera possible d'interpréter ce à quoi correspond chacun des axes.

Cette méthode a été largement utilisée dans les travaux qui cherchent à mettre en relief l'existence de structures au sein du marché du travail, comme c'est le cas de la théorie de la segmentation. La démarche de cette dernière consiste, d'après Hodson et Kaufman (1982) et

²³⁵ Bouroche et Saporta (1999).

²³⁶ Il y a autant de dimensions qu'il y a de variables et d'individus, le gain en lisibilité est donc assez important.

²³⁷ Il est important d'intégrer la qualité de la projection que l'on obtient grâce au cosinus de l'angle entre un point donné et un facteur. Le fait qu'il puisse y avoir des observations mieux projetées sur un axe que sur un autre peut conduire à des erreurs de perspective, lesquelles peuvent induire en erreur.

²³⁸ Deux variables s'attirent si l'angle au centre est inférieur à 90°, elles s'opposent si l'angle est proche de 180° et elles sont indépendantes s'il est proche de 90° (Cibois, 2007).

d'après Fine (1998), à associer une structure économique duale à celle d'un marché du travail également dual, pour ensuite étudier les connexions entre ces deux conditions et les conséquences pour les travailleurs.

Parmi les travaux qui font appel à cette technique, on retrouve ceux d'Oster (1979), qui mène une recherche sur l'industrie états-unienne. Il s'attend à ce que s'il existe une structure de type centre-périphérie, et que celle-ci soit mise en relief par l'analyse factorielle. Oster extrait trois facteurs principaux, à savoir un facteur qui représente l'existence d'une économie duale, ou des variables telles que les ventes, la taille, l'intensité capitaliste, le taux de syndicalisation ont des coefficients significatifs ; un facteur de genre, qui montre une division de l'industrie par sexe, les femmes sont particulièrement présentes dans des entreprises intensives en main-d'œuvre ; et un facteur qui indique que l'industrie est aussi divisée en termes raciaux, les résultats indiquent que les travailleurs noirs sont concentrés dans des entreprises peu productives et de travail peu qualifié. Grâce aux coefficients obtenus, notamment dans le cas du premier facteur, il conclut que le schéma dualiste, centre-périphérie, constitue une « description taxonomique viable » de l'industrie américaine.

D'autres exemples de cette méthode statistique peuvent être trouvés dans les travaux de Tolbert *et al.* (1980) et Eymard-Duvernay (1981). Ce dernier, cité par Gazier (1992), étudie les différences sectorielles en matière de gestion du travail. Un des axes factoriels retrace les caractéristiques des entreprises (grandes entreprise intensive en capital, d'une part, et PME, d'autre part). L'autre, explique le type de main-d'œuvre (hommes qualifiés à gauche et femmes jeunes à droite). Son analyse factorielle permet d'associer ces deux facteurs, de manière à ce que chaque type de travailleur soit affecté à un type d'unité productive, avec un traitement différencié. Dans le cas des pays en développement, Cunningham et Maloney (2001) se livrent au même type d'exercice appliqué à des données de micro-entreprises mexicaines. Face à l'évidence d'une extrême diversité à l'échelle des micro-entreprises, ils vont faire appel à l'analyse factorielle pour « permettre à cette hétérogénéité d'émerger naturellement » et montrer l'existence au sein du secteur informel d'un segment supérieur et d'un segment inférieur. Deux facteurs sont construits à partir des données et représentent des caractéristiques générationnelles des entreprises et le dualisme selon l'intensité

capitalistique²³⁹. La forme de la distribution de ces facteurs est duale, ce qui les conduit à conclure qu'il existe au sein des micro-entreprises une division selon l'intensité du capital, l'ancienneté et la taille de l'entreprise et le degré de formalité. Cette division est ensuite associée à une distribution inégale du capital humain et du capital physique.

L'avantage de l'analyse factorielle réside dans le fait qu'il n'y a pas d'affectation *a priori* des individus ou des unités productives dans un segment particulier. Mais il s'agit de techniques exclusivement descriptives dont les résultats, comme le souligne Leontaridi (1998), dépendent du nombre et du type de variables utilisées. Ce dernier point révèle les limites de l'association de certaines variables qui dénotent des inégalités entre individus à l'existence de structures au sein du marché du travail. Pour Fine (1998), cette méthode, à laquelle il se réfère comme le « *categoricism* », est plus exploratoire qu'explicative car elle oublie l'aspect causal qui permettrait de comprendre l'émergence même des structures. Pour Fields (1980), cela risque d'aboutir à un raisonnement tautologique dans le sens où la segmentation est considérée à partir de faits qui reflètent des structures en amont ; cependant ces structures sont expliquées par ces mêmes variables. Par exemple, il est peu utile de dire que l'inégalité salariale existe parce qu'il y a de la segmentation et que celle-ci se définit comme l'existence d'inégalités.

Ici nous cherchons à dépasser cette limitation et à montrer qu'en dépit de l'existence d'une certaine forme de dualisme, il y a des situations intermédiaires qui méritent d'être caractérisées pour comprendre la forme et le contenu non pas de deux, mais de plusieurs segments d'emploi.

L'Analyse des correspondances multiples

L'exploration des données que nous avons menée est une analyse des correspondances multiples (ACM), puisque nous avons utilisé plusieurs variables de nature qualitative. On utilise la même enquête qu'auparavant (ECV 2003 à l'échelle nationale, limitée aux individus de plus de 14 ans). Les variables actives retenues sont l'âge, le sexe, le niveau d'études, le type d'occupation, les secteurs d'activité, la taille de l'entreprise, le nombre d'heures travaillées et le revenu du travail. Les variables supplémentaires sélectionnées sont l'affiliation à l'assurance maladie, l'affiliation au système de retraites, le type de contrat et

²³⁹ En ce qui concerne le premier facteur, des variables comme l'ancienneté de l'entreprise ou l'expérience des travailleurs ont un coefficient positif, il est négatif dans le cas de l'éducation. Dans le cas du deuxième facteur, le revenu, les heures travaillées et le ratio capital-travail ont des signes positifs.

l'assurance contre les accidents du travail. Les modalités prises en compte combinent les caractéristiques individuelles avec les profils d'emploi. L'effet conjoint de ces facteurs est censé simuler l'interaction entre l'offre et la demande de travail, puisqu'on a, à la fois, des modalités qui décrivent les profils des employeurs et des employés. Le choix des variables supplémentaires, utilisées pour la construction du « halo de l'informalité », a comme but de montrer dans quelle mesure la place occupée au sein du marché du travail affecte la possibilité d'accéder aux différents types d'assurance et sécurité. En d'autres termes, on cherche la place occupée par les segments, tels que nous les avons décrits, en fonction des formes d'emplois existantes. Le tableau 5.1 présente les 8 variables et les 40 modalités considérées.

TABLEAU 5.1			
Variables et modalités pour l'analyse de données			
<u>Type de Contrat</u>	Libellé	<u>Assurance contre risques professionnels</u>	Libellé
Sans contrat	SansC	Avec assurance	ARP
Durée déterminée	CDD	Sans assurance	SARP
Durée indéterminée	CDI		
<u>Affiliation retraite</u>	Libellé	<u>Affiliation système de santé</u>	Libellé
Affiliation	AfRetre	Affiliation	Salu
Pas d'affiliation	Sretr	Pas d'affiliation	Nosalu
Retraité	Retr		
<u>Age</u>	Libellé	<u>Etudes</u>	Libellé
14-25	14-25	Sans études	SansEtud
25-30	25-30	Etudes primaires	Prim
45-60	45-60	Etudes techniques	Tech
60-90	60-90	Etudes secondaires	BAC
		Etudes universitaires	Univ
		Etudes	PostU
		Post-universitaires	
<u>Nombre d'heures travaillées (Quatre tranches)</u>	Libellé	<u>Niveau de revenu (Quatre tranches)</u>	Libellé
Hor0	Hor0	Y0	Y0
Hor1	Hor1	Y1	Y1
Hor2	Hor2	Y2	Y2
Hor3	Hor3	Y3	Y3
<u>Type d'occupation</u>	Libellé	<u>Secteur économique</u>	Libellé
Salarié secteur privé	EmpPriv	Agriculture	Agri
Salarié secteur public	EmpPub	Mines	Minas
Travailleur journalier	Jour	Industrie	Indu
Employé domestique	EmpDom	Électricité, gaz, eau	EGA
Professionnel indépendant	ProfInd	Construction	Const
Patron	Patr	Commerce et hôtellerie	ComHot
Travailleur indépendant	TravInd	Transport	Trans
Travailleur propre ferme	TPF	Immobilier	Imb
		Services financiers	Fin
		Services publics	SerPub
		Services	Serv
<u>Nombre de travailleurs Dans l'entreprise</u>	Libellé	<u>Genre</u>	Libellé
Auto-employé	Tr1	Homme	Hom
2-5 travailleurs	Tr5	Femme	Fem
6-10 travailleurs	Tr10		
11-49 travailleurs	Tr49		
50-249 travailleurs	Tr249		
250 travailleurs	Tr250		

Nous avons effectué une première ACM qui ne tient pas compte des variables « contrat » et « assurance contre les risques professionnels », de manière à considérer l'ensemble des travailleurs ; l'inclusion de ces variables, dans une deuxième ACM limite l'analyse aux salariés. Le graphique 5.1 est le résultat de la première ACM, dont les trois premiers axes rendent compte de 19,05 % de l'inertie du nuage. La macro de l'INSEE AIDEACM, donne des indicateurs qui facilitent l'interprétation des modalités actives. On prend en compte notamment la contribution de chaque variable à l'inertie de chaque axe factoriel (voir en annexes du chapitre 5 les aides à l'interprétation fournies par la macro).

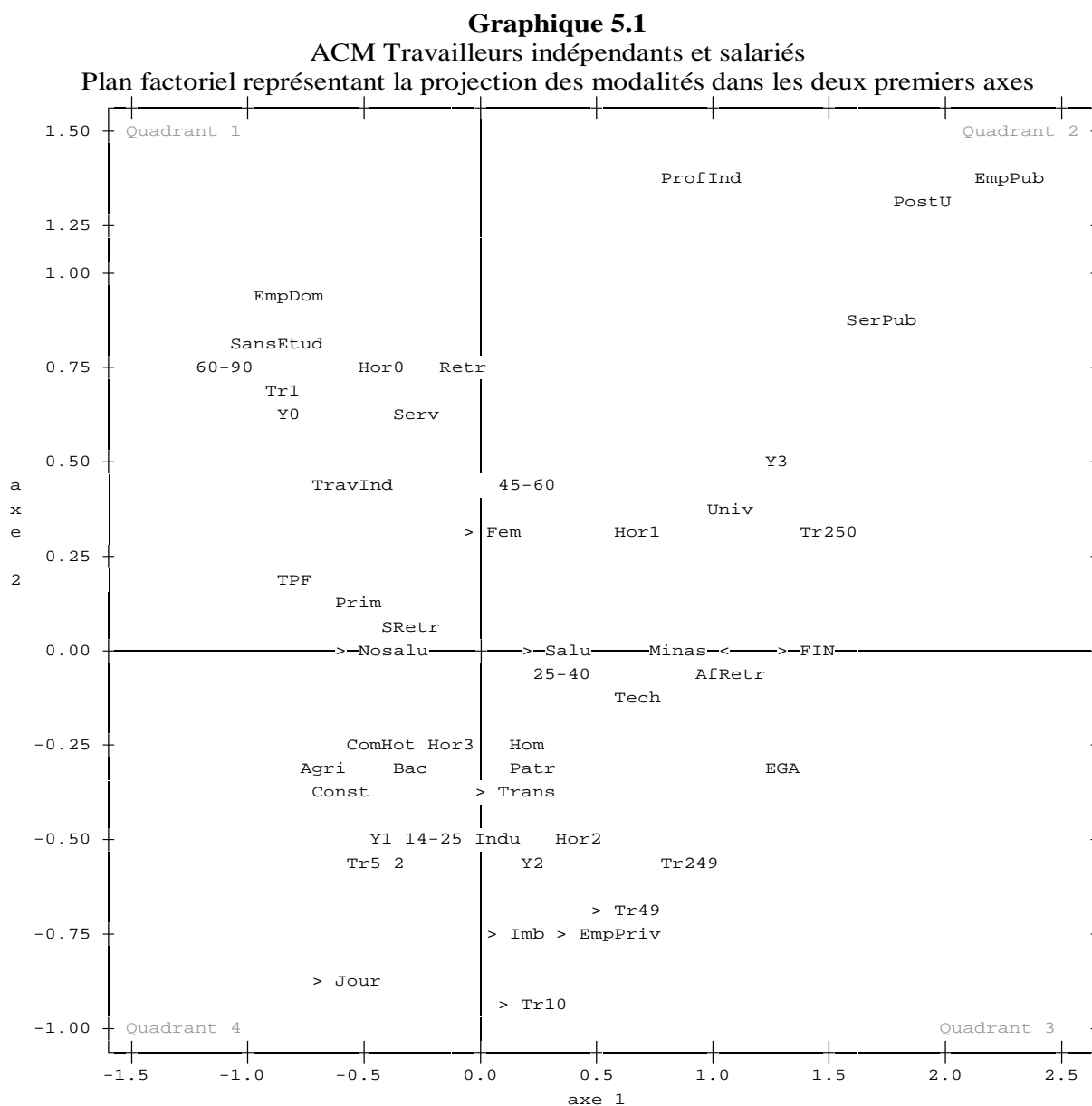


TABLEAU 5.2.1 ACM SALAIRES ET INDEPENDANTS								
AXE 1 Valeurs propres 8,4%			AXE 2 Valeurs propres 6,13%			AXE 3 Valeurs propres 4,52%		
Variable	Modalité	Contribution à l'axe 1	Variable	Modalité	Contribution à l'axe 2	Variable	Modalité	Contribution à l'axe 3
Secteur économique	Services Publics	10,7	Occupation	Emploi privé (EmpPriv)	11,4	Secteur économique	Agriculture (Agri)	16,8
Revenu	Quatrième tranche de revenu (Y3)	10,6	Taille de l'entreprise	Auto-employé (Tr1)	8,1	Occupation	Emploi domestique (EmpDom)	14,5
Occupation	Emploi public (EmpPub)	10,2	Occupation	Emploi public (EmpPub)	6,1	Secteur économique	Services (ServSCP)	11,3
Taille de l'entreprise	250 employés (Tr250)	9,7	Heures travaillées	Première tranche d'heures (H0)	5,9	Genre	Femme (Fem)	9,6
Taille de l'entreprise	Auto-employé (Tr1)	8	Secteur économique	Services Publics	5,2	Occupation	Travailleur journalier (Jour)	8,5
Occupation	Travailleur indépendant (TravInd)	7,7	Revenu	Première tranche de revenu (Y0)	4,4	Genre	Homme (Hom)	8,4
Revenu	Première tranche de revenu (Y0)	7	Niveau études	Etudes troisième cycle (PostU)	4	Occupation	Travailleur propre ferme (TPF)	7,6
Niveau études	Etudes troisième cycle (PostU)	5,1	Revenu	Troisième tranche de revenu (Y2)	3,9	Tranche d'âge	60-90	3,7
Niveau études	Etudes universitaires (Univ)	4,2	Heures travaillées	Troisième tranche d'heures (H2)	3,4	Secteur économique	Construction (Const)	2,7
Niveau études	Etudes primaires (Prim)	4	Occupation	Travailleur indépendant (TravInd)	3,2	Tranche d'âge	14-25	2,3
Heures travaillées	Première tranche d'heures (H0)	2,4	Secteur économique	Services (ServSCP)	3,1	Occupation	Travailleur indépendant (TravInd)	2,1
Occupation	Emploi privé (EmpPriv)	2	Revenu	Deuxième tranche de revenu (Y1)	3,1	Tranche d'âge	45-60	1,5
Occupation	Emploi domestique (EmpDom)	1,8	Taille de l'entreprise	5 employés (Tr5)	2,8	Secteur économique	Transports (Trans)	1,5
Secteur économique	Commerce et hôtellerie (ComHot)	1,7	Revenu	Quatrième tranche de revenu (Y3)	2,8	Niveau études	Etudes primaires (Prim)	1,4
Heures travaillées	Deuxième tranche d'heures (H1)	1,6	Niveau études	Etudes secondaires (BAC)	2,8	Niveau études	Sans études (SansEtud)	1,4
Taille de l'entreprise	50-250 employés (Tr249)	1,5	Taille de l'entreprise	10 employés (Tr10)	2,7	Niveau études	Etudes secondaires (BAC)	1,2
Tranche d'âge	60-90	1,4	Occupation	Professionnel Indépendant (ProfInd)	2,7	Occupation	Emploi privé (EmpPriv)	0,9
Secteur économique	Services (ServSCP)	1,3	Secteur économique	Industrie (Indu)	2,5	Revenu	Deuxième tranche de revenu (Y1)	0,8
Secteur économique	Secteur financier (Fin)	1,2	Tranche d'âge	14-25	2,2	Revenu	Quatrième tranche de revenu (Y3)	0,6
Niveau études	Sans études (SansEtud)	1	Taille de l'entreprise	11-50 employés (Tr49)	2,2	Niveau études	Etudes techniques (Tech)	0,4

Le tableau 5.2.1 contient, par ordre décroissant, les pourcentages des contributions aux composantes principales des 20 premières modalités

Ce classement, conjointement avec le positionnement des points dans le plan factoriel, permet d'interpréter les résultats. Les variables qui contribuent le plus aux deux premiers axes sont le type d'occupation, la taille de l'entreprise, le niveau de revenu, le secteur d'activité et les études. En ce qui concerne l'axe 1 (valeur propre égale à 8,4 %), il est possible d'identifier des oppositions entre les modalités du niveau de revenu, du niveau d'études, de la taille de l'entreprise et du type d'occupation. Dans les trois premiers cas, on observe un déplacement de la gauche vers la droite en forme de U. Les plus bas revenus (Y0) se situent dans le premier quadrant, les deux tranches suivantes se trouvent respectivement dans les quadrants 4 et 3, puis les hauts revenus (Y3) dans le deuxième quadrant. La situation est identique dans les autres cas, avec une évolution des niveaux d'études les plus bas vers les plus élevés et des travailleurs auto-employés vers les entreprises de taille maximale. Il est difficile de faire une classification ordinale des occupations, cependant on observe que les travailleurs indépendants, ceux qui travaillent dans leur propres fermes et les employés domestiques se situent dans le quadrant 1 (en haut et à gauche de la courbe en U) ; les salariés du secteur privé sont dans le creux de la courbe ; les professionnels indépendants et les employés publics sont en haut et à droite. Les travailleurs journaliers sont à l'extrême opposé de ces derniers dans le quadrant 4.

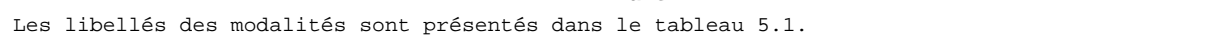
Sur le deuxième axe (valeur propre égale à 6,13 %), on retrouve les mêmes oppositions entre ces variables, mais on observe en plus un contraste entre les différents types d'occupation. Les employés publics et les professionnels indépendants se retrouvent assez proche, dans le deuxième quadrant. Les employés du secteur privé sont positionnés au creux de la courbe en U, tandis que les travailleurs indépendants sont situés à l'extrême gauche dans le premier quadrant. Un deuxième contraste apparaît entre les secteurs économiques. Les services sont proches de la catégorie des bas revenus, les services publics se retrouvent à l'autre extrême de la courbe, alors que l'industrie se trouve en bas, à un niveau intermédiaire. Enfin les variables qui contribuent le plus au troisième axe (valeur propre égale à 4,52 %) sont celles liées à l'agriculture. Ce secteur et les catégories de travailleurs journaliers et de travailleurs exploitant leur propre ferme apportent le plus à son inertie. D'autres modalités importantes sont l'emploi domestique, la construction et les services ainsi que le genre et la tranche d'âge plus élevée. Il est toutefois difficile de repérer visuellement une forme qui permette de caractériser cet axe. L'élément saillant est le fait que les trois variables liées à

l'agriculture se trouvent à l'écart des autres, qui sont très proches les unes des autres et regroupées autour de l'origine (voir en annexe du chapitre 5 le plan factoriel de l'axe 1 et axe 3).

La deuxième ACM (graphique 5.2 et tableau 5.2.2) se limite aux seuls salariés. Les trois premiers facteurs rendent compte de 22,06 % de l'inertie du nuage. Le long de la première composante principale (valeur propre égale à 9,45) on retrouve les mêmes contrastes que dans l'ACM précédente, par rapport au revenu, à l'occupation, la taille de l'entreprise, le secteur d'activité et le niveau d'études. On a également une évolution en forme de U pour les modalités respectives, mais cette fois-ci le sens est inversé. Les bas revenus, les personnes ayant le moins d'études et les travailleurs d'entreprises de moindre taille sont situés dans les quadrants 2 et 3, avec un déplacement progressif vers le haut et vers la gauche. Le premier quadrant regroupe les entreprises de plus de 250 travailleurs, la tranche de revenus élevés et les plus hauts diplômes. En ce qui concerne les occupations, on trouve en particulier que les employés publics et les travailleurs indépendants sont situés à un extrême chacun.

L'axe deux (valeur propre égale à 7,66 %) présente aussi les différences observées précédemment dans le cas des secteurs économiques. De plus, il y a une claire opposition entre les femmes et les hommes, qui n'apparaissaient pas auparavant. Les premières tendent vers le deuxième quadrant, alors que les seconds se trouvent au creux de la courbe en U. D'autre part, on observe une claire différence dans la place occupée par les services en tant que secteur et par les services publics. Enfin, on retrouve la même influence, mais encore plus marquée, des variables liées à l'agriculture dans le cas du troisième axe (valeur propre égale à 4,94).

L'interprétation du sens que l'on donne aux facteurs est facilitée par l'inclusion de modalités supplémentaires. Dans les deux ACM réalisées, les modalités d'affiliation à la protection sociale, au contrat et aux assurances contre les accidents de travail, s'opposent. L'absence d'affiliation à un régime de retraite se situe proche de l'absence d'une assurance maladie ; par ailleurs, ces modalités sont proches du fait de n'avoir ni contrat de travail, ni d'ARP. Les modalités de ces variables se trouvent opposées par rapport à l'origine.



Les modalités supplémentaires sont en gras

Le tableau 5.2.1 donne la contribution de chaque modalité à l'axe factoriel

TABLEAU 5.2.2 ACM SALARIES								
AXE 1 Valeurs propres 9,45%			AXE 2 Valeurs propres 7,66%			AXE 3 Valeurs propres 4,94%		
Variable	Modalité	Contribution à l'axe 1	Variable	Modalité	Contribution à l'axe 2	Variable	Modalité	Contribution à l'axe 3
Occupation	Emploi domestique (EmpDom)	10,9	Occupation	Emploi domestique (EmpDom)	17,1	Occupation	Travailleur journalier (Jour)	35,6
Revenu	Quatrième tranche de revenu (Y3)	10,5	Taille de l'entreprise	Auto-employé (Tr1)	16,9	Secteur économique	Agriculture (Agri)	30,8
Taille de l'entreprise	Auto-employé (Tr1)	10,1	Secteur économique	Services (ServSCP)	8,8	Niveau études	Etudes primaires (Prim)	4,2
Occupation	Emploi public (EmpPub)	10	Occupation	Emploi public (EmpPub)	5,8	Tranche d'âge	60-90	3,5
Secteur économique	Services Publics	9,8	Occupation	Emploi privé (EmpPriv)	4,9	Revenu	Première tranche de revenu (Y0)	3,2
Taille de l'entreprise	250 employés (Tr250)	7,2	Secteur économique	Services Publics	4,8	Niveau études	Sans études (SansEtud)	3
Secteur économique	Services (ServSCP)	6,2	Secteur économique	Commerce et hôtellerie (ComHot)	4,3	Tranche d'âge	45-60	1,7
Niveau études	Etudes troisième cycle (PostU)	4,9	Genre	Femme (Fem)	3,8	Niveau études	Etudes secondaires (BAC)	1,7
Niveau études	Etudes primaires (Prim)	4,1	Genre	Homme (Hom)	3,7	Genre	Femme (Fem)	1,6
Revenu	Première tranche de revenu (Y0)	4,1	Secteur économique	Industrie (Indu)	3	Genre	Homme (Hom)	1,5
Niveau études	Etudes universitaires (Univ)	4	Niveau études	Etudes troisième cycle (PostU)	2,8	Revenu	Troisième tranche de revenu (Y2)	1,1
Revenu	Deuxième tranche de revenu (Y1)	3,1	Revenu	Troisième tranche de revenu (Y3)	2,4	Secteur économique	Commerce et hôtellerie (ComHot)	1,4
Taille de l'entreprise	5 employés (Tr5)	2,8	Taille de l'entreprise	5 employés (Tr5)	2,3	Secteur économique	Construction (Const)	1
Tranche d'âge	14-25	1,8	Niveau études	Etudes secondaires (BAC)	1,9	Secteur économique	Industrie (Indu)	1
Heures travaillées	Deuxième tranche d'heures (H1)	1,7	Taille de l'entreprise	10 employés (Tr10)	1,6	Niveau études	Etudes techniques (Tech)	0,9
Niveau études	Etudes secondaires (BAC)	1	Revenu	Troisième tranche de revenu (Y2)	1,6	Heures travaillées	Première tranche d'heures (H0)	0,9
Secteur économique	Secteur financier (Fin)	0,9	Heures travaillées	Première tranche d'heures (H0)	1,6	Niveau études	Etudes troisième cycle (PostU)	0,8
Heures travaillées	Quatrième tranche d'heures (H3)	0,7	Taille de l'entreprise	250 employés (Tr250)	1,4	Taille de l'entreprise	5 employés (Tr5)	0,8
Secteur économique	Commerce et hôtellerie (ComHot)	0,7	Heures travaillées	Deuxième tranche d'heures (H1)	1,3	Occupation	Emploi public (EmpPub)	0,8
Niveau études	Sans études (SansEtud)	0,7	Heures travaillées	Troisième tranche d'heures (H2)	1,3	Occupation	Emploi domestique (EmpDom)	0,7

Leur disposition et celle des variables actives nous conduit à dire que le premier facteur représente la qualité croissante des emplois (de gauche à droite dans la première ACM et de droite à gauche dans la deuxième). La forme en U décrite dans les deux exercices correspond à l'effet Guttman qui est perceptible par la forme parabolique suivie par les observations. Cette situation se produit lorsqu'il existe de multiples liens entre les modalités des variables (Cibois, 2007). Ce qui veut dire qu'un même groupe d'individus répond de la même manière aux différentes questions. Par exemple, les personnes qui travaillent dans des grandes entreprises ont généralement aussi un diplôme universitaire et, par opposition, celles qui ont uniquement fait l'école primaire sont à la fois dans des entreprises de plus petites taille. Cela met en relief une échelle (dite « guttmanienne ») qui dans notre cas est liée à la qualité de l'emploi, qui se déplace le long du premier axe factoriel. Dans la première ACM (salariés et indépendants confondus), à un extrême se concentrent les modalités telles que les bas revenus, avec un faible niveau d'études et occupées en tant qu'indépendant ; à l'extrême opposé on retrouve, au contraire, les salariés du secteur public, les professionnels indépendants ainsi que les personnes ayant fait des études universitaires ou de troisième cycle et celles qui perçoivent un revenu élevé. Par leur proximité, ces variables indiquent des profils que l'on peut retrouver dans la réalité puisque, par exemple, les auto-employés ont généralement des faibles rémunérations ainsi que peu d'années d'études validées.

Si l'axe 1 retrace les contrastes signalés, l'axe 2 oppose les positions extrêmes aux positions intermédiaires. Les modalités situées au creux de la courbe suivent la progression en forme de U et se trouvent à mi-chemin des deux pôles extrêmes, d'où l'opposition observée entre secteurs d'emploi et type d'occupation. Les services offrent de moindres garanties en matière de condition de travail et de revenu vis-à-vis de l'industrie et encore moins par rapport aux services publics. La même distinction prévaut pour les occupées (travailleurs indépendants, employés du privés et du public). Bien que l'axe trois ait une valeur propre assez faible, nous avons décidé de le conserver, en raison du rôle joué par les variables liées à l'agriculture, ce qui montrerait la particularité de ce segment d'emploi, avec des travailleurs journaliers et des individus faiblement qualifiés.

L'apport de cet exercice est de donner une illustration plus riche des facteurs qui interagissent dans l'accès aux assurances sociales, et dans notre cas particulier au système de santé. Les variables actives utilisées correspondent à des éléments censés représenter l'offre et la demande de travail ; nous avons exclu les variables liées aux assurances sociales. En

procédant ainsi, on cherche à éviter une tautologie qui consisterait à définir les segments à partir de l'accès aux assurances sociales et, dans le même temps, affirmer que l'accès aux différentes formes de protection varie en fonction des différentes formes d'emploi. Nous cherchons bien à montrer ce lien entre conditions d'emploi et segmentation, mais en définissant cette dernière à partir de l'existence de différentes formes de régulations des relations de travail, vues dans le quatrième chapitre. En ce sens, on ne se limite pas à une structure dualiste qui apparaît dans l'ACM, qui associe un certain type d'entreprises à un certain type de main-d'œuvre. Au contraire, l'existence de divers types de régulations dans un secteur, mais aussi à l'intérieur d'une même entreprise, fait émerger des situations intermédiaires entre les deux segments polaires d'emploi (qu'on pourrait définir comme totale insécurité et protection totale). D'ailleurs, pour Gazier (1992), le principal apport de l'article cité plus haut d'Eymard-Duvernay (1981), est d'étudier les configurations qui existent entre les deux pôles que l'analyse factorielle met en relief. Selon Gazier, « il vaut mieux en fin de compte parler d'un éventail continu, qui va d'un statut fortement garanti à une gestion plus individualisée et informelle de salariés peu organisés »²⁴⁰. A travers une description plus détaillée des segments déclinés à partir du halo de l'informalité, nous allons chercher à illustrer les différentes formes d'emploi sur le marché du travail.

B. Description détaillée des segments du « halo de l'informalité »

L'exercice réalisé dans cette partie cherche à donner, au sein du marché du travail, une caractérisation plus détaillée des segments, définis selon l'accès aux assurances sociales. C'est-à-dire que nous cherchons à savoir qui sont les personnes qui appartiennent à chacun de ces segments, et à voir dans quels secteurs économiques et dans quelles entreprises on retrouve les différents segments. Pour ce faire, nous avons croisé les segments construits à partir du halo de l'informalité et quantifiés à la fin du 4^e chapitre, avec différentes variables et modalités (tableaux 5.3.1 à 5.3.3). Cet exercice permet de confronter nos résultats aux réalités économiques et sociales qui prévalent sur le marché du travail.

²⁴⁰ Gazier (1992), p. 130.

TABLEAU 5.3.1 Salariés du secteur privé				
	Segment supérieur 1	Segment supérieur 2	Segment intermédiaire	Segment inférieur
Sexe	Hommes: 55%	Hommes: 58%	Hommes: 60%	Hommes: 68%
Age moyen	35,5	33	32	30
Tranches d'âge	25-40: 67% 14-25: 16%	25-40: 64% 14-25: 24%	25-40: 47% 14-25: 39%	25-40: 46% 14-25: 42%
Revenu moyen	3,53	2,34	1,10	0,96
Etudes	Bac: 46% Tech: 14% Univ: 15,5% Sans ét: 0,5%	Bac: 52% Prim: 15% Tech: 12% Univ: 12%	Bac: 52% Prim: 34,5% Tech: 4,5% Sans ét: 4%	Bac: 55% Prim: 33% Tech: 3% Sans ét: 4,5%
Régime d'affiliation	RC=99,5%	RC=99%	RC:51% RS: 48%	
Cotisation assurance maladie	Cot Salariale: 95% Benéf: 2,5%		SISBEN:44,5 Benéf.: 30% Cot Salariale: 17%	Non affiliés
Taille de l'entreprise	250 emp.:42% 50-249 emp.:26% 11-49 emp.:20% Moins de 10 emp.: 12%	250 emp.:37% 50-249 emp.:26% 11-49 emp.:22% Moins de 10 emp.: 14%	5 emp.:58% 10 emp.: 17,5% 11-49 emp.:14% Plus de 50 emp: 9,5%	5 emp.: 61% 10 emp.: 18,5% 11-49 emp.: 12% Plus de 50 emp: 8%
Secteurs d'activité	Industrie: 27% Commerce 20,5% Services: 12% Services Pub 12% Finances 8%	Industrie: 28% Commerce: 19,5% Services Pub: 17,5% Services: 10% Transp: 7,5%	Commerce 39% Industrie: 16% Agriculture: 10% Services: 9,3% Transport: 8,1%	Commerce 38% Industrie: 21% Services: 9,5% Construction: 8% Finances 0,4%
Durée du contrat	CDI	6-12 mois: 66,5% Moins de 6 mois: 31,5% 1 à 3 ans: 2%	Sans contrat	Sans contrat

En premier lieu, les segments supérieurs des employés du privé sont composés d'individus ayant un niveau d'éducation relativement plus élevé. Ce sont les seuls à avoir un pourcentage significatif de diplômes universitaires. La quasi-totalité des personnes de ces segments contribue à la santé à travers une cotisation salariale, couplée à celle de leurs employeurs ; ils accèdent donc à l'assurance maladie à travers le régime contributif. Près de 70 % des individus sont dans des entreprises de plus de 50 employés (63 % dans le segment de « qualité supérieure 2 »). Leur revenu est le plus élevé, avec un salaire moyen qui s'élève à 3,5 fois le salaire minimum légal (2,3 pour le « supérieur 2 »). La proportion des personnes appartenant à ces deux sous-ensembles est plus élevée dans le cas de l'industrie et le commerce (entre 27 % et 20 % respectivement pour les deux segments). Environ 12 % sont dans les services et dans les services publics ; enfin 8 % des travailleurs du « segment supérieur 1 » sont employés dans le secteur financier et un pourcentage similaire du « segment supérieur 2 » se trouve dans les transports. Les principaux secteurs où l'on retrouve ce dernier segment sont l'industrie, le commerce et les services publics.

De nombreuses différences existent par rapport aux segments intermédiaires et inférieurs. L'âge moyen est moins élevé dans le cas de ces deux derniers segments : 32 et 30 ans respectivement avec des effectifs plus importants de la tranche 14-25 ans. Le niveau d'études est également plus bas, le nombre de personnes n'ayant pas fait d'études est plus significatif (environ 4 %), les études secondaires et techniques sont les niveaux atteints les plus élevés. Les écarts de revenus sont importants, le segment inférieur a un revenu moyen en dessous du salaire minimum et il est à peine plus élevé pour le segment intermédiaire. La plupart des travailleurs qui appartiennent à ces segments travaillent dans des entreprises de moins de dix salariés (plus de 75 % des effectifs dans les deux cas). L'affiliation, dans le cas du segment intermédiaire, se fait uniquement dans 17 % des cas à travers la cotisation salariale, le reste des individus le fait par le biais d'une subvention ou en tant qu'ayant droit d'un tiers, d'où l'importance relative du SISBEN. Ces deux sous-groupes sont aussi similaires quant à leur répartition entre les secteurs économiques, avec un poids particulier du secteur commerce dans les deux cas (près de 40 %), suivi de l'industrie (16 % dans le segment intermédiaire et 21 % dans le segment inférieur).

TABLEAU 5.3.2		
Travailleurs journaliers		
	Segment intermédiaire	Segment inférieur
Sexe	88	93
Age moyen	32	32
Tranches d'âge	25-40: 40% 14-25: 40%	25-40: 44% 14-25: 38%
Revenu moyen	0,72	0,69
Etudes	Prim: 68,5% Bac: 16,5% Sans ét: 15%	Prim: 65% Sans ét: 19% Bac: 15%
Régime d'affiliation	SISBEN: 82% Cot Salariale: 6% Benef.: 4%	Non affiliés
Cotisation assurance maladie	RS: 82%	Non affiliés
Taille de l'entreprise	5 emp.: 63,5% 10 emp.: 17,5% 11-49 emp.: 12% Plus de 50 emp: 7%	6 emp.: 62,5% 10 emp.: 20% 11-49 emp.: 14,5% Plus de 50 emp: 3%
Secteurs d'activité	Agriculture: 88% Commerce 3% Industrie: 3%	Agriculture: 93% Industrie: 3,5% Construction: 2%
Le segment supérieur ne représente que 775 personnes dans l'échantillon		

En deuxième lieu, la grande majorité des travailleurs journaliers sont, à différence des salariés du privé, des hommes (près de 90 %) d'une moyenne d'âge de 32 ans. Dans les deux segments que nous avons repérés, le niveau d'études se limite pour la grande majorité à l'école primaire (plus de 65 %) et les individus qui appartiennent à ces segments sont embauchés dans plus de 80 % des cas dans des entreprises de moins de 10 salariés. Leur revenu se situe à un niveau beaucoup plus bas, soit environ les trois quarts du salaire minimum et ils accèdent au système de santé par le biais du SISBEN. Le secteur d'emploi est majoritairement l'agriculture (plus de 88 %), mais les deux types de travailleurs journaliers sont aussi présents dans les autres secteurs.

Enfin, les segments représentés au sein des travailleurs indépendants, sont plus hétérogènes. Le segment supérieur a des caractéristiques similaires aux segments supérieurs des salariés. Le niveau d'études est proche, avec un même taux d'individus qui a une formation universitaire ; il y a moins de bacheliers et de techniciens, ainsi qu'un quart des individus n'ayant uniquement que des études élémentaires. Le revenu de cet ensemble est équivalent à celui du « segment supérieur 2 » des salariés du privé. Plus de 40 % de personnes de ce segment cotisent de manière indépendante et près de 30 % le font en combinaison avec un employeur. Leur régime d'affiliation est le régime contributif (dans 93 % des cas).

Les conditions sont plus précaires dans le cas des deux autres ensembles. Le niveau d'éducation est plus bas, proche du segment inférieur des salariés du privé, mais plus important par rapport aux travailleurs journaliers. Seuls 4 % du groupement intermédiaire cotisent aux assurances maladies, le reste est soit bénéficiaire (32 %), soit subventionné, d'où l'importance relative de ce régime (52 %).

Dans les trois cas, l'âge moyen est plus élevé par rapport aux autres catégories (38 ans dans le segment inférieur et 45 ans dans le segment supérieur). Bien que les hommes soient majoritaires dans ces sous-ensembles, la présence de femmes est plus importante si on la compare aux travailleurs journaliers, qui pour la plupart sont des hommes. D'autre part, malgré le statut affiché d'indépendant, 40 % des cas dans le premier segment et 20 % dans les deux autres déclarent travailler dans des entreprises de plus de 5 employés. Avec 35 % des emplois de chaque sous-groupe, le commerce reste le secteur le plus important parmi les segments des travailleurs indépendants, suivi par les services (les services publics sont relativement importants dans le groupe supérieur). L'industrie et l'agriculture sont des activités également importantes.

TABLEAU 5.3.3
Travailleurs indépendants

Travailleurs Indépendants	Segment supérieur	Segment intermédiaire	Segment inférieur
Sexe	Hommes: 65%	Hommes 51%	Hommes: 63%
Age moyen	45	41	38
Tranches d'âge	25-40: 46%	25-40: 48%	25-40: 50,5%
	45-60: 40%	45-60: 26%	14-25: 22%
Revenu moyen	2,37	1,21	0,89
Etudes	Bac: 38,5%	Prim: 44%	Prim: 44%
	Prim: 25%	Bac: 39,5%	Bac: 40%
	Univ: 17%	Sans ét: 8,5%	Sans ét: 10%
Régime d'affiliation	T. indep: 41%	SISBEN: 52%	
	Cot Salariale: 27%	Benef.: 32%	Non affiliés
	Benef.: 24%	Cot Salariale: 4%	
Cotisation assurance maladie	RC: 93%	RS: 52%	Non affiliés
Taille de l'entreprise	1 emp.: 60,5%	1 emp.: 78%	1 emp.: 80%
	5-10 emp.: 25%	5 emp.: 17,5%	5 emp.: 17%
	Plus de 50 emp: 12%	Plus de 50 emp: 2,5%	Plus de 50 emp: 2%
Secteurs d'activité	Commerce 34%	Commerce 35%	Commerce 35%
	Services: 15,7%	Services: 16,7%	Services: 15,8%
	Services Pub: 12,9%	Industrie: 14,5%	Agriculture: 14,5%
	Transp: 16%	Agriculture: 14%	Industrie: 13%
	Industrie: 10%		

Les données des tableaux 5.3.1 à 5.3.3 ainsi que les résultats des ACM corroborent l'interprétation que nous avons donnée des axes factoriels. Les variables qui correspondent à des emplois donnant accès à des formes de sécurité de l'emploi, à l'assurance maladie, la retraite et la protection contre les risques au travail, sont à proximité des secteurs et des entreprises où l'on retrouve ces profils d'embauche. C'est-à-dire à droite du premier axe factoriel que nous avons défini comme étant celui de la « qualité de l'emploi ». A l'autre extrême on retrouve des postes ayant des caractéristiques opposées, proches des entreprises et des secteurs d'activité où ils se concentrent. Cependant, comme mentionné, il est insuffisant de se limiter à mettre en valeur une structure duale, qui est d'ailleurs suivie par les secteurs d'activité (bien que la plupart sont mal représentés dans les deux ACM).

Il y a en effet des situations extrêmes : les personnes ayant fait des études post-universitaires ainsi que les employés publics se trouvent dans le deuxième quadrant de la première ACM (premier quadrant de la deuxième ACM). Leur positionnement reste toutefois éloigné par rapport aux autres variables. Les tris croisés de ces modalités avec celles des variables qui représentent les segments confirment que la grande majorité des personnes avec ces caractéristiques sont dans le segment de « qualité supérieure 1 » (88 % et 81 % respectivement). Ces taux contrastent avec celui des employés du privé ou celui des personnes ayant un niveau d'études primaires, présentes dans ce segment (50 % et 11 % respectivement). Leur éloignement peut donc se comprendre en fonction de leurs caractéristiques particulières au sein du marché du travail et qui diffèrent donc de celles de l'individu moyen (centre de gravité du plan). La même situation prévaut dans le cas des employés domestiques, des travailleurs journaliers et des personnes n'ayant pas fait d'études. Elles se situent dans les quadrants de faible qualité de l'emploi et aux extrêmes par rapport à l'origine. Ce sont les trois catégories qui présentent, parmi les occupés, le plus d'individus dans le segment de qualité inférieure (56 %, 43 % et 42 % respectivement). Entre ces situations extrêmes, qui vont de la protection totale à l'absence totale de protection, dans le plan de l'ACM, on trouve une multitude de possibilités qui vont varier en fonction de l'interaction conjointe de différentes variables telles que le type d'entreprise, le secteur d'activité, les caractéristiques des travailleurs, autant de facteurs qui interviennent dans la segmentation du marché du travail.

Pour illustrer ce dernier point, on peut faire une lecture différente des statistiques des segments en fonction des secteurs économiques, de la taille des entreprises et du niveau

d'études. Lorsque nous indiquons que 8 % des personnes du segment supérieur des salariés du privé travaillent dans la finance, le total est composé d'individus inscrits dans cet ensemble, et non pas par de la totalité des travailleurs de ce secteur économique. Ces 8 % représentent 113 630 travailleurs, soit près de 71 % du personnel employé dans cette activité. On peut donc dire qu'il s'agit d'un secteur qui concentre des emplois des segments de qualité supérieure, mais qui n'est pas exclusivement composé de ce noyau dur des formes d'emplois qui possèdent l'ensemble des assurances. Les tableaux 5.4.1 à 5.4.3 résument le poids de chaque segment par activité économique pour les principales occupations, selon la taille de l'entreprise et le niveau d'études. Ces tris croisés montrent quels sont les activités et les types d'unités productives dans lesquelles se concentrent tel segment ou tel autre.

Tableau 5.4.1
Niveau d'assurance par niveau d'études

Assurance maladie	Retraites	Type de contrat	Assurance risques professionnels	Sans études	Primaires	Etudes Techniques	BAC	Universitaires	Post-universitaires	Universitaires (non terminées)	Post-universitaires (non terminées)	Total
Affiliation à l'assurance maladie	Affiliation régime retraites	CDD	Assuré	2,7%	5,1%	16,0%	9,9%	15,2%	12,0%	13,1%	15,1%	9,9%
			Non assuré	0,2%	0,9%	1,8%	1,5%	3,1%	4,0%	2,3%	2,3%	1,7%
		Total CDD		2,9%	6,0%	17,9%	11,4%	18,4%	16,0%	15,4%	17,4%	11,6%
		CDI	Assuré	3,3%	10,8%	44,7%	24,6%	51,1%	59,4%	43,0%	51,2%	28,2%
			Non assuré	1,0%	1,6%	4,5%	2,9%	7,4%	13,1%	4,1%	11,6%	3,9%
		Total CDI		4,2%	12,4%	49,2%	27,5%	58,5%	72,6%	47,1%	62,8%	32,0%
		Sans Contrat	Assuré	1,2%	2,9%	2,5%	2,5%	2,3%	1,1%	2,4%	2,3%	2,5%
			Non assuré	2,7%	2,0%	1,7%	1,7%	1,4%	1,7%	2,7%	2,3%	1,8%
		Total Sans Contrat		3,9%	5,0%	4,2%	4,3%	3,7%	2,7%	5,1%	4,7%	4,3%
	Total affiliation Retraite			11,0%	23,4%	71,3%	43,2%	80,6%	91,3%	67,6%	84,9%	47,9%
	SANS affiliation régime retraites	CDD	Assuré	1,2%	1,0%	1,6%	1,7%	1,6%	0,4%	1,5%	1,2%	1,4%
			Non assuré	0,2%	2,0%	1,7%	2,5%	2,8%	1,6%	2,4%	1,2%	2,2%
		Total CDD		1,3%	3,0%	3,4%	4,1%	4,4%	2,0%	3,9%	2,3%	3,6%
		CDI	Assuré	0,4%	1,1%	2,3%	2,3%	2,2%	0,9%	2,9%	0,0%	1,9%
			Non assuré	1,5%	2,0%	2,0%	2,6%	2,2%	0,9%	3,2%	1,2%	2,2%
		Total CDI		1,9%	3,1%	4,2%	4,9%	4,4%	1,9%	6,0%	1,2%	4,1%
		Sans Contrat	Assuré	0,6%	2,3%	1,9%	2,8%	1,1%	0,4%	2,9%	1,2%	2,2%
			Non assuré	33,5%	30,4%	8,2%	20,4%	4,4%	1,7%	9,5%	2,3%	18,8%
		Total Sans Contrat		34,1%	32,7%	10,1%	23,2%	5,5%	2,1%	12,4%	3,5%	21,0%
	Total SANS affiliation Retraite			37,4%	38,8%	17,7%	32,3%	14,3%	6,0%	22,3%	7,0%	28,7%
Total affiliation				48,4%	62,5%	90,1%	75,9%	95,5%	98,6%	90,2%	94,2%	77,2%
SANS affiliation à l'assurance maladie	SANS Affiliation régime retraites	CDD	Assuré	0,0%	0,2%	0,3%	0,2%	0,1%	0,0%	0,2%	0,0%	0,2%
			Non assuré	0,6%	0,7%	0,6%	0,8%	0,8%	0,1%	0,3%	1,2%	0,7%
		Total CDD		0,6%	0,9%	1,0%	1,0%	0,8%	0,1%	0,5%	1,2%	0,9%
		CDI	Assuré	0,2%	0,1%	0,1%	0,3%	0,0%	0,1%	0,2%	0,0%	0,2%
			Non assuré	0,6%	0,6%	1,0%	1,0%	0,6%	0,1%	0,2%	0,0%	0,8%
		Total CDI		0,8%	0,7%	1,0%	1,3%	0,6%	0,2%	0,3%	0,0%	0,9%
		Sans Contrat	Assuré	0,8%	0,6%	0,3%	0,4%	0,1%	0,0%	0,2%	0,0%	0,4%
			Non assuré	48,9%	34,6%	6,4%	20,2%	2,4%	0,3%	7,1%	3,5%	19,7%
		Total Sans Contrat		49,7%	35,2%	6,7%	20,6%	2,4%	0,3%	7,2%	3,5%	20,0%
	Total SANS affiliation Retraite			51,1%	36,8%	8,7%	22,9%	3,8%	0,6%	8,0%	4,7%	21,8%
Total SANS Affiliation				51,6%	37,5%	9,9%	24,1%	4,5%	1,4%	9,8%	5,8%	22,8%
Total				100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Les pourcentages en gras représentent des segments du halo de l'informalité

Les retraités n'ont pas été pris en compte.

Le profil d'affiliation à la retraite sans affiliation à l'assurance maladie est quasiment inexistant

Tableau 5.4.2
Niveau d'assurance par niveau d'études

Assurance maladie	Retraites	Type de contrat	Assurance risques professionnels	Autoemploi	2 à 5 travailleurs	6 à 10 travailleurs	11 à 49 travailleurs	50 à 249 travailleurs	Plus de 250 travailleurs	Total
Affiliation à l'assurance maladie	Affiliation régime retraites	CDD	Assuré	0,5%	2,0%	5,5%	13,4%	19,1%	15,8%	10,2%
			Non assuré	0,1%	0,7%	1,2%	2,7%	2,3%	2,7%	1,8%
		Total CDD		0,6%	2,7%	6,7%	16,2%	21,4%	18,5%	12,0%
		CDI	Assuré	2,0%	4,8%	12,7%	30,0%	44,5%	56,3%	28,7%
			Non assuré	0,4%	1,1%	2,5%	4,7%	4,8%	6,9%	3,9%
		Total CDI		2,4%	5,9%	15,2%	34,7%	49,3%	63,3%	32,6%
		Sans Contrat	Assuré	3,8%	2,1%	2,2%	2,8%	2,7%	2,1%	2,4%
			Non assuré	3,1%	2,3%	2,8%	2,1%	1,1%	1,0%	1,9%
		Total Sans Contrat		7,0%	4,4%	5,0%	4,9%	3,8%	3,1%	4,3%
	Total affiliation Retraite			10,0%	13,0%	27,0%	55,8%	74,4%	84,9%	48,8%
	SANS affiliation régime retraites	CDD	Assuré	0,3%	0,9%	1,8%	2,4%	2,1%	1,2%	1,4%
			Non assuré	0,6%	1,6%	3,4%	3,4%	2,4%	2,1%	2,3%
		Total CDD		0,9%	2,5%	5,2%	5,8%	4,6%	3,3%	3,7%
		CDI	Assuré	0,3%	1,5%	2,4%	2,5%	2,4%	1,6%	1,8%
			Non assuré	1,0%	2,5%	3,4%	2,9%	2,0%	1,5%	2,2%
		Total CDI		1,4%	4,0%	5,8%	5,4%	4,4%	3,1%	4,1%
		Sans Contrat	Assuré	2,3%	2,9%	3,4%	2,1%	1,8%	0,9%	2,1%
			Non assuré	42,1%	35,5%	26,4%	13,7%	7,0%	3,3%	18,9%
		Total Sans Contrat		44,4%	38,4%	29,8%	15,8%	8,8%	4,2%	21,0%
	Total SANS affiliation Retraite			46,7%	45,0%	40,8%	27,0%	17,8%	10,6%	28,8%
Total affiliation				56,7%	57,9%	67,8%	82,7%	92,2%	95,4%	77,6%
SANS affiliation à l'assurance maladie	SANS Affiliation régime retraites	CDD	Assuré	0,2%	0,1%	0,4%	0,3%	0,2%	0,2%	0,2%
			Non assuré	0,3%	1,0%	1,2%	1,2%	0,4%	0,4%	0,8%
		Total CDD		0,5%	1,1%	1,6%	1,5%	0,6%	0,6%	1,0%
		CDI	Assuré	0,0%	0,2%	0,3%	0,1%	0,2%	0,1%	0,2%
			Non assuré	0,7%	1,1%	1,3%	0,7%	0,5%	0,4%	0,8%
		Total CDI		0,7%	1,2%	1,6%	0,8%	0,7%	0,6%	0,9%
		Sans Contrat	Assuré	0,5%	0,3%	0,8%	0,5%	0,3%	0,1%	0,4%
			Non assuré	41,0%	38,5%	27,3%	13,1%	5,3%	2,1%	19,1%
		Total Sans Contrat		41,5%	38,8%	28,1%	13,6%	5,6%	2,2%	19,4%
	Total SANS affiliation Retraite			42,8%	41,1%	31,3%	16,0%	6,9%	3,4%	21,3%
Total SANS Affiliation				43,3%	42,1%	32,2%	17,3%	7,8%	4,6%	22,4%
Total				100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Les pourcentages en gras représentent des segments du halo de l'informalité

Les retraités n'ont pas été pris en compte.

Le profil d'affiliation à la retraite sans affiliation à l'assurance maladie est quasiment inexistant.

Tableau 5.4.3
Niveau d'assurance par secteur d'activité

Assurance maladie	Retraites	Type de contrat	Assurance risques professionnels	Agriculture	Commerce	Construction	Electricité, gaz et eau	Services financiers	Services Immobiliers	Industrie	Mines	Services	Services publics	Transport	Total
Affiliation à l'assurance maladie	Affiliation régime retraites	CDD	Assuré	2%	8%	10%	19%	9%	14%	14%	17%	8%	15%	10%	10%
			Non assuré	0%	1%	0%	4%	2%	3%	1%	0%	1%	4%	2%	2%
		Total CDD		3%	10%	10%	23%	12%	17%	15%	17%	9%	18%	12%	12%
		CDI	Assuré	8%	22%	16%	39%	71%	26%	32%	25%	19%	47%	35%	29%
			Non assuré	1%	3%	1%	2%	5%	5%	2%	3%	2%	10%	2%	4%
		Total CDI		9%	25%	17%	40%	75%	31%	34%	28%	21%	57%	38%	32%
		Sans Contrat	Assuré	2%	2%	4%	2%	2%	2%	3%	1%	3%	2%	3%	2%
			Non assuré	1%	2%	1%	2%	1%	3%	2%	0%	3%	1%	1%	2%
		Total Sans Contrat		3%	4%	5%	4%	2%	5%	4%	1%	6%	3%	4%	4%
	Total affiliation Retraite			15%	38%	33%	67%	89%	54%	54%	46%	36%	79%	54%	49%
	SANS affiliation régime retraites	CDD	Assuré	0%	1%	3%	5%	2%	3%	2%	1%	1%	2%	1%	1%
			Non assuré	1%	2%	2%	9%	1%	4%	1%	3%	2%	4%	2%	2%
		Total CDD		1%	3%	4%	14%	3%	7%	3%	3%	3%	6%	3%	4%
		CDI	Assuré	1%	2%	3%	3%	2%	3%	2%	4%	1%	1%	3%	2%
			Non assuré	1%	3%	1%	2%	1%	6%	2%	1%	2%	3%	3%	2%
		Total CDI		1%	5%	4%	6%	3%	9%	4%	5%	4%	4%	5%	4%
		Sans Contrat	Assuré	1%	3%	5%	2%	0%	2%	3%	4%	3%	1%	3%	2%
			Non assuré	33%	25%	25%	6%	2%	13%	16%	26%	26%	4%	16%	19%
		Total Sans Contrat		34%	27%	30%	7%	2%	15%	18%	30%	28%	5%	19%	21%
	Total SANS affiliation Retraite			36%	36%	38%	27%	7%	31%	26%	39%	35%	15%	28%	29%
Total affiliation				51%	74%	71%	94%	97%	90%	80%	84%	72%	94%	82%	78%
SANS affiliation à l'assurance maladie	SANS Affiliation régime retraites	CDD	Assuré	0%	0%	0%	1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
			Non assuré	0%	1%	1%	0%	0%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%
		Total CDD		1%	1%	1%	1%	0%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%
		CDI	Assuré	0%	0%	0%	3%	0%	1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
			Non assuré	0%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%
		Total CDI		0%	1%	1%	4%	1%	2%	1%	1%	1%	1%	1%	1%
		Sans Contrat	Assuré	0%	0%	1%	0%	0%	0%	1%	2%	0%	0%	0%	0%
			Non assuré	47%	22%	24%	2%	1%	6%	17%	12%	24%	3%	14%	19%
		Total Sans Contrat		47%	22%	25%	2%	1%	6%	17%	14%	25%	3%	14%	19%
	Total SANS affiliation Retraite			48%	25%	27%	6%	2%	9%	19%	16%	27%	5%	16%	21%
Total SANS Affiliation				49%	26%	29%	6%	3%	10%	20%	16%	28%	6%	18%	22%
Total				100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Les pourcentages en gras représentent des segments du halo de l'informalité
Les retraités n'ont pas été pris en compte.
Le profil d'affiliation à la retraite sans affiliation à l'assurance maladie est quasiment inexistant

Grâce au premier tableau, on voit que dans le cas de la distribution d'eau, électricité et gaz, le noyau dur représente 39 % de l'emploi du secteur, pourcentage qui s'élève à 63 % si on inclut les personnes qui sont à la fois affiliés à l'assurance maladie et aux retraites, indépendamment du type de contrat et du fait d'avoir une ARP. En dehors de ces deux cercles majoritaires, il y a 27 % des emplois dans ce secteur qui ne sont affiliés qu'à l'assurance maladie (dont 14 % avec un CDD) ; le dernier cercle, sans aucun type d'assurance ne représente que 2 % des emplois²⁴¹. Le cas de l'agriculture est à l'opposé du précédent. Le noyau dur est ici composé par des conditions d'emploi sans aucun type de protection, soit 47 % de l'emploi du secteur ; 33 % des travailleurs sont affiliés à l'assurance maladie (sûrement par le biais du SISBEN) ; 15 % cotisent à la fois aux retraites et à la santé, dont 8 % bénéficient d'un CDI et d'une ARP. Même dans les secteurs censés représenter des extrêmes, on ne retrouve pas une complète homogénéité, permettant de valider un schéma dualiste.

Entre ces deux points les autres secteurs sont encore plus hétérogènes par le poids occupé par chacun des segments. C'est le cas, par exemple, de l'industrie où le noyau dur de totale protection est formé par 32 % de l'emploi du secteur ; 26 % n'ont que l'assurance maladie et 17 % n'ont aucun type de protection. Ces trois pourcentages s'élèvent à 22 %, 36 % et 22 %, respectivement, dans le cas du commerce et l'hôtellerie, à 33 %, 38 % et 24 %, dans le cas de la construction, et à 25 % 26 % et 24 %, dans le cas des services.

Le même raisonnement peut se faire en prenant comme critère la taille des entreprises. On ne retrouve pas un dualisme clair et net qui oppose les grandes entreprises aux plus petites. Le noyau dur de protection totale s'élève à 56 % dans les unités de plus de 250 travailleurs et à peine à 2 % dans le cas des emplois sans aucune protection. Dans les entreprises qui comptent jusqu'à 5 employés, ces pourcentages sont respectivement de 13 % et de 38 %, et de 45 % ; dans celles qui ont entre 11 et 49 employés ces situations représentent 30 %, 27 % et 13 %.

Enfin, en ce qui concerne le niveau d'études, il faut noter en particulier le cas des personnes avec des études secondaires : 25 % sont affiliées à tous les régimes, 32 % uniquement à l'assurance maladie et 20 % n'ont aucune protection. Ces montants sont de

²⁴¹ Ces chiffres s'élèvent à 1 % dans les finances, à 3 % dans les services publics et à 6 % dans l'immobilier.

11 %, 39 % et 35 % dans le cas des personnes ayant un niveau d'études primaires. Les catégories de travailleurs ayant un niveau d'études universitaires, post-universitaires ou techniques sont majoritairement dans les segments supérieurs.

On voit donc qu'il y a des situations intermédiaires et qu'il n'est pas possible de faire une association stricte entre type d'entreprise, type d'emploi et type de travailleurs. L'existence des différentes combinaisons peut se comprendre par le fait que sur le marché du travail prévalent plusieurs formes de régulation du travail. Ces styles de relations de travail (paternalistes, néopaternalistes, autoritaires) ne sont pas exclusifs d'une activité économique ou d'une entreprise, car au sein d'un secteur ou d'une unité productive peuvent même coexister différentes formes de mise au travail, comme le montrerons certains entretiens.

Les multiples configurations doivent être comprises au cas par cas, à travers une analyse empirique appliquée à une activité, ou limitée à une entreprise. Elles sont le résultat de l'interaction conjointe de facteurs liés à l'offre et à la demande de travail, au type de production, aux caractéristiques des travailleurs, entre autres facteurs qui contribuent à segmenter le marché du travail. De cette façon, nous arrivons à une analyse de la segmentation qui combine les facteurs à la base de l'émergence d'une telle réalité, aux issues possibles pour les travailleurs, en matière des conditions d'emploi auxquelles ils sont soumis.

L'interaction des stratégies des employeurs et des employés peut être analysée de façon plus précise à travers une analyse qui confirme le rôle actif des employeurs dans l'émergence de différentes formes d'emplois. De même, il est utile de chercher à comprendre les conditions qui imposent, ou les choix qui déterminent les préférences des travailleurs pour certaines formes de subordination. Ce double exercice est l'objectif de la dernière partie de ce chapitre, qui fait appel à l'outil économétrique et à des entretiens menés sur le terrain.

II. Analyse de validation de la segmentation

A. Modèle de choix discrets

Justification

Les travaux néoclassiques qui testent l'hypothèse de segmentation font une large place aux logiques de rationalité et de maximisation. A travers la théorie du capital humain et des équations de Mincer, qui retracent le lien productivité-rémunération, ils cherchent à expliquer les logiques du fonctionnement du marché du travail. La logique dominante est celle de l'allocation efficiente des travailleurs qui reçoivent un salaire en fonction de leur productivité. Dans le deuxième chapitre, nous avons cité une série de travaux qui appliquent cette méthodologie au cas de la Colombie, pour étudier la segmentation du travail. Ici, nous proposons un modèle qui reprend l'approche que nous utilisons dans la définition de la segmentation du travail, où la demande joue un rôle déterminant.

Une des critiques que nous avons mentionnée vis-à-vis des régressions de salaires comme moyen de tester l'existence de la segmentation est l'impossibilité d'analyser les stratégies des entreprises de manières plus qualitative par la prise en compte des différents facteurs qui influent sur leurs modalités d'embauche. On peut par ailleurs ajouter la simplification faite dans les modèles de capital humain par rapport aux formes d'emplois, puisqu'ils supposent l'existence des formes les plus élémentaires. En effet, d'une part, l'hypothèse la plus simple de la segmentation est utilisée dans ces régressions, c'est-à-dire que seule une structure duale de la demande du travail et des emplois est envisagée. D'autre part, les formes d'emploi sont considérées comme des ensembles homogènes. Si les auteurs néoclassiques critiquent l'assignation *ex ante* des travailleurs dans un segment ou dans un autre, leur hypothèse de l'existence *a priori* d'un secteur formel séparé du secteur informel est aussi discutable²⁴². L'observation empirique du marché du travail reflète une tout autre réalité. La demande de travail, comprise à partir du type de firmes et d'industries, d'emplois et d'occupations, s'avère être multiforme. La division entre deux segments étanches apparaît donc invraisemblable et il existe plutôt un *continuum* de formes d'emplois entre deux extrêmes, panorama que nous chercherons à mettre en relief plus bas.

²⁴² De la même façon, il est possible de mettre en cause la distinction des secteurs à partir d'un certain seuil monétaire, lorsque les emplois présentent des caractéristiques plus qualitatives qui les distinguent.

Une autre critique à la théorie du capital humain porte sur l'identification malaisée de l'offre et de la demande dans les régressions de salaires utilisées. A cet égard, Fine (1998) se demande laquelle des deux est incluse dans l'équation : le coefficient d'une variable comme le temps partiel, par exemple, peut représenter le désir des employeurs d'avoir un main d'œuvre flexible et bon marché (s'il est positif) ou celui des travailleurs d'avoir un emploi stable (s'il est négatif). De cette manière, l'interprétation des coefficients des variables diffère en fonction de l'hypothèse de départ. Dans le cas de marchés parfaitement compétitifs, il peut s'agir de *proxies* du capital humain qui expliquent un éventuel différentiel de salaire. Si on suppose l'existence d'imperfections, ces mêmes variables sont utilisées pour justifier ces imperfections. Si on considère la variable genre, par exemple, dans le premier cas – marchés concurrentiels – le signe du coefficient peut être compris comme le reflet d'habilités innées, associées à chaque individu. Dans le deuxième cas – imperfections de marché –, le coefficient de la variable pourra être interprété par l'existence de discriminations envers les hommes ou les femmes.

Aux yeux de Fine, cette démarche reflète deux faiblesses. En premier lieu, il souligne la non-identification d'une structure au sein du marché du travail due à l'absence de distinction entre l'offre et la demande²⁴³ – d'où la question sur ce qui est exactement modélisé dans les régressions de salaire. A cet égard, Lang et Dickens (1987) signalent que l'offre comme la demande sont considérées dans ces équations, mais que tout dépend du choix sémantique de chacun ; c'est-à-dire qu'implicitement, les deux aspects sont présents, sans qu'une distinction claire soit possible : « il n'est pas évident de déterminer si l'éducation devrait être considérée comme une caractéristique du travailleur ou de l'emploi »²⁴⁴. Cette difficulté à identifier la structure est découlée également du fait de considérer qu'il existe une indépendance entre les variables de la régression. Par ce biais, on s'éloigne de la réalité puisque « sont laissées de côté des relations mutuellement déterminantes entre des variables telles que le sexe, l'occupation, l'intensité de capital et le secteur d'emploi, etc. »²⁴⁵.

²⁴³ Fine illustre ce propos avec le signe des coefficients des variables. Par exemple, la variable temps partiel avec un signe positif dans une régression peut suggérer le fait que l'employeur demande une main-d'œuvre bon marché et flexible ; un coefficient négatif peut au contraire suggérer le souhait d'un travailleur pour un emploi à temps plein.

²⁴⁴ Lang et Dickens (1987), p. 6. Cette absence de définition réside selon eux dans le fait que la variable éducation est une caractéristique de l'appariement travailleur-emploi.

²⁴⁵ Fine (1998), p. 67.

Une deuxième faiblesse réside dans le fait que la théorie est validée principalement à partir d'un test de significativité, et non pas à travers une hypothèse alternative. Or cette dernière, dans le cas du capital humain réside par exemple dans un univers parfaitement compétitif utilisé comme norme de référence. Cependant, au fur et à mesure que l'on inclut dans l'équation des variables censées refléter la réalité et son fonctionnement non concurrentiel, cette norme de référence devient complètement instable et dépend des facteurs que chacun décide de prendre en compte. Celle-ci semble une pratique courante, celle « d'accommoder » les régressions de salaire : on y inclut toutes les variables supposées avoir une influence sur la rémunération, et en particulier celles reflétant les imperfections du marché. En nous appuyant sur cette absence de définition entre l'offre et la demande, nous proposerons par la suite un modèle dans lequel on fait l'hypothèse que les formes d'affiliation à l'assurance maladie sont censées représenter le rôle de la demande de travail.

Dickens et Lang (1985) proposent un test de segmentation dans lequel ils incluent, en plus des deux équations qui représentent chacune des segments du marché du travail, une troisième équation qui modélise, à partir de caractéristiques individuelles, le choix de travailler dans l'un des segments d'emploi. Ils supposent que les travailleurs maximisent leur utilité en fonction du niveau de revenu, mais qu'ils tiennent compte également des caractéristiques non monétaires des emplois. Ces aspects non pécuniaires des travaux peuvent être liés à la qualité des emplois (horaires, risques, expérience requise, etc.) ou aux bénéfices qui complémentent une rémunération de base, comme ce peut être le cas de la sécurité sociale. A cet égard, Magnac (1991) considère que si le choix des secteurs est une question d'utilité individuelle qui dépend des caractéristiques non pécuniaires des emplois, le modèle à utiliser est celui des différences compensatoires de salaires.

C'est donc ce modèle que nous allons utiliser dans notre cas pour caractériser les relations entre l'emploi et les assurances sociales. Soulignons toutefois que les corrélations citées se centrent sur l'individu, c'est-à-dire qu'elles mettent en relation les caractéristiques de chaque personne –son aversion pour le risque, par exemple –avec le type d'emploi choisi. Conscients que celle-ci est une des dimensions, mais pas la seule, qui doit être prise en compte dans l'analyse du lien formes d'emploi-assurances sociales, le modèle que nous proposerons se construit à partir des choix sectoriels d'individus qui maximisent leur utilité.

Toutefois, la particularité de notre modèle réside dans la nature de la variable à expliquer. Notre hypothèse de départ est que les travailleurs maximisent leur utilité lorsqu'ils accèdent à la sécurité sociale. Pour ce faire, nous utiliserons comme variable dépendante la forme de cotisation à l'assurance maladie. Dans le chapitre précédent nous avons vu qu'il est possible d'accéder à ce régime à travers un emploi formel, où l'employé et l'employeur cotisent conjointement ; en tant que travailleurs indépendants les personnes doivent payer la totalité de la cotisation ; les personnes peuvent aussi bénéficier de la cotisation de leur conjoint, comme ayant droit, ou bénéficier d'une subvention publique²⁴⁶.

L'originalité de cette variable repose, selon nous, sur le fait qu'elle témoigne du statut de la personne sur le marché du travail. Appartenir au régime contributif suppose être inscrit dans une relation de travail formelle dans laquelle l'employeur déclare ses employés, et où ces derniers destinent une partie de leur salaire aux assurances sociales. Dans les autres cas, la relation peut être plus ou moins formelle en fonction du type de travail indépendant considéré²⁴⁷. Le fait d'occuper un travail rémunéré ne garantit pas la cotisation aux régimes d'assurances, ce qui peut s'expliquer par la combinaison des stratégies déployées, d'un commun accord ou pas, par les ménages et les employeurs. En outre, cela constitue une des dimensions qui définissent l'informalité, laquelle passe par l'évasion de la législation du travail non seulement en matière d'assurance maladie, mais aussi de retraites, de salaire minimum, des normes contre les risques au travail, etc.

La variable à expliquer que nous avons choisie (moyen d'accès à l'assurance maladie) peut être interprétée, d'un côté, comme le type d'emploi offert, *i.e.* la demande de travail : les employeurs choisissent le type d'assurance octroyée aux employés. L'accès à l'assurance maladie qui permet aux individus de maximiser leur utilité va dépendre de caractéristiques individuelles, qu'on pourra considérer, d'un autre côté, comme l'offre de travail. Une interaction implicite est donc supposée au sein du marché du travail entre l'offre et la demande dans le modèle d'équilibre partiel que nous présentons maintenant.

Le modèle proposé est fondé sur la théorie des différences compensatoires. Rosen (1986) explique que des compensations doivent être mises en place pour équilibrer les

²⁴⁶ Cette subvention est octroyée en fonction des caractéristiques socio-économiques (voir chapitre précédent).

²⁴⁷ Les patrons de micro-entreprises ne peuvent pas être considérés au même niveau que les auto-employés de la rue.

avantages et les désavantages entre les différents types d'emploi. L'idée est que l'individu évalue différentes options et effectue un choix en fonction de la maximisation de son utilité. Pour tester cette situation, appliquée à l'assurance maladie, nous utiliserons un modèle de choix discret qui permet de représenter le cas où un individu est confronté à une variable binaire (emploi protégé ou pas). En se référant à ce schéma explicatif, La Rica et Lemieux (1993) comparent les facteurs d'offre et de demande qui expliquent l'octroi d'une assurance maladie aux travailleurs par leur employeur aux Etats-Unis, à ceux qui déterminent l'évasion ou le paiement des contributions à la sécurité sociale en Espagne par les employeurs et travailleurs. De la même manière, Vargas (2007) étudie comment l'amélioration des prestations sociales lors des réformes des systèmes de santé et de retraite en Colombie a modifié les préférences des travailleurs en matière de choix d'emploi. Nous voudrions tester ici les facteurs que l'on associe au statut d'emploi et qui incident sur le type d'affiliation à la santé.

La théorie des différences compensatoires et la méthodologie sur laquelle elle s'appuie sont une explication alternative de l'existence d'une hiérarchie des salaires par rapport aux idées développées par la théorie de la segmentation sur l'existence d'une grille salariale et des carrières professionnelles. Toutefois, malgré le lien direct avec une démarche néoclassique, nous considérons qu'il est possible d'utiliser cette théorie pour tester la segmentation, telle que nous l'avons définie ici. Les choix possibles auxquels se confronte l'individu dans la théorie des différences compensatoires peuvent correspondre à ceux que les entreprises doivent effectuer quant aux formes d'emploi, en fonction de facteurs liés à leurs caractéristiques et à celles de la main-d'œuvre.

Mais surtout la démarche proposée est justifiée dès lors que, d'après Lefresne (2002), la théorie de la segmentation contient des ambiguïtés théoriques. Dans le cas de Doeringer et Piore (1971), elle montre que leur théorie des marchés internes repose à la fois sur une vision « socio-organisationnelle » et sur une vision « économique-fonctionnaliste ». La première repose sur les règles formelles et informelles qui guident les institutions. La deuxième est liée à une hypothèse d'optimalité qui explique l'émergence endogène des marchés internes « dans une optique de maximisation sous une contrainte particulière »²⁴⁸. En conséquence, il est

²⁴⁸ Lefresne (2002), p. 1247. Une deuxième ambiguïté réside dans la reconnaissance du fonctionnement selon les postulats néoclassiques du marché externe. Si le marché externe est concurrentiel, le marché interne peut apparaître comme une défaillance par rapport de la concurrence pure et parfaite. L'éloignement de la théorie

possible d'expliquer la structuration du marché du travail en fonction des comportements d'optimisation de la part des entreprises²⁴⁹.

Dans cette optique on justifie le recours à un modèle de différences compensatoires pour tester le choix entre différentes conditions d'emploi liées à la sécurité sociale. Il est tout de même important de signaler que dans le cas des travailleurs, l'existence d'une compensation en échange d'un emploi de mauvaise qualité (ici, non affiliés à l'assurance maladie) reste à prouver empiriquement. Dans une économie où le sous-emploi et l'informalité sont élevés, il est peu probable que les travailleurs reçoivent une quelconque indemnisation lorsqu'ils travaillent dans un emploi informel. Dans le cas des entreprises, qui est celui qui nous intéresse davantage, on peut supposer qu'elles comparent les coûts aux bénéfices de cotiser pour le compte de leurs employés.

Présentation du modèle

On suppose une économie dans laquelle un travailleur i maximise son utilité en fonction du salaire reçu (W) et d'un panier de biens de consommation attaché à ce travail (S)²⁵⁰.

$$u_i = u_i(W, S)$$

Dans notre cas, S correspond à la consommation de prestations sociales et prend la valeur de 0 si le travailleur a accès à la sécurité sociale ($S=0$) et de 1 si l'accès lui est refusé ($S=1$).

$$u_i = u_i(W, 0) \text{ ou } u_i = u_i(W, 1)$$

On envisage des valeurs continues pour S en établissant des seuils de protection en fonction du degré de couverture de chaque individu. Par exemple, un panier de soins différencié, ou bien le cumul d'assurance chômage et d'assurance maladie. Ici on va considérer que cette variable prend une forme dichotomique (assurance, non-assurance), mais, comme indiqué, les modalités d'accès au système sont multiples (voir plus bas).

néoclassique semble minimale et l'intégration de ces cas « particuliers » est possible avec les outils théoriques et analytiques pertinents.

²⁴⁹

²⁵⁰ On suppose que tous les revenus sont consommés et donc que l'épargne est inexistante.

En ce sens, pour qu'un travailleur accepte un emploi de moindre qualité (dans notre cas sans accès à la sécurité sociale), une prime doit compenser ce coût d'opportunité. Si W_0 est le salaire d'un travailleur ayant accès aux assurances sociales, W_1 correspond au salaire des emplois non protégés, égal à :

$$W_1 = W_0 + Z$$

Z correspond donc au revenu compensatoire minimum pour qu'un emploi à risque soit accepté par les travailleurs. S'ils acceptent un emploi non protégé, ils recevront un salaire plus élevé. Le revenu supplémentaire va permettre l'égalisation de l'utilité correspondant à chaque type de travail. Ainsi, ils pourront indistinctement choisir de travailler sans ou avec assurance :

$$u_i(W_0, 0) = u_i(W_0 + Z, 1)$$

En termes d'utilité, le coût \tilde{W} d'accès à la sécurité sociale pour chaque individu, c'est-à-dire le revenu sacrifié ΔW ou l'utilité perdue en raison du fait de cotiser aux assurances est égal à :

$$\tilde{W} = u_i(W_0) - u_i(W_0 - \Delta W)$$

En comparant l'utilité d'être assuré $u(S)$ au coût \tilde{W} , il est possible de déterminer pour chaque individu quel est son choix en matière de la cotisation aux assurances sociales. Si $u(S) > \tilde{W}$, alors l'individu cherchera à être affilié. Si $u(S) < \tilde{W}$, l'affiliation ne sera pas envisagée, et enfin, si $u(S) = \tilde{W}$, la protection sociale lui sera complètement indifférente.

Le raisonnement est similaire dans le cas des entreprises censées maximiser leur profit. Ces dernières vont comparer les coûts aux avantages de l'octroi d'assurances salariales à leurs employés et proposer en conséquence différents types d'emplois. Le coût est associé au pourcentage de salaire que l'employeur doit cotiser au nom de ses employés. D'un autre côté, les bénéfices qu'il y a à acquitter les cotisations salariales, V , peuvent être déduits des gains en termes de productivité : un travailleur couvert contre les risques sociaux est censé être plus productif. L'utilité des bénéfices, $u_i(V)$, représente un différentiel de productivité entre les travailleurs assurés et non assurés :

$$u_i(V) = (v_a - v_{na})$$

Les coûts assumés par l'entreprise (\hat{W}) tiennent compte du salaire versé au travailleur et du montant de la cotisation patronale CP :

$$\hat{W} = u(W_0) - u_i(W_0 - CP)$$

De la même façon que pour les individus, trois possibilités différentes sont à envisager. Si $u(V)$ est supérieur à \hat{W} , alors l'entreprise optera pour l'inscription de ses travailleurs aux assurances sociales. Si, au contraire, $u(V)$ est inférieur à \hat{W} alors aucune cotisation ne sera versée. Enfin, si $u(V)$ et \hat{W} sont égaux l'entreprise est indifférente vis-à-vis de l'assurance des travailleurs.

Les régressions

Par la suite on cherche à estimer la probabilité d'affiliation à la sécurité sociale pour les travailleurs colombiens. Les facteurs explicatifs considérés combinent des variables portant sur les caractéristiques individuelles et sur des facteurs propres à l'entreprise et au secteur d'embauche. La probabilité d'affiliation se calcule en faisant appel à des modèles de choix discrets qui permettent d'intégrer simultanément les différentes options liées à la variable dépendante. Ces modèles permettent en effet d'expliquer des variables discrètes c'est-à-dire des variables qualitatives qui prennent des modalités dichotomiques ou multinomiales. Dans notre cas particulier, on va supposer l'existence de deux choix qui s'excluent mutuellement et qui se font en fonction de l'utilité espérée.

Comme les modèles de probabilité linéaires présentent une série de problèmes (valeurs des estimations en dehors des limites $[0,1]$, problèmes d'hétéroscédasticité, les résidus ne suivent pas une loi normale), nous allons utiliser des modèles non linéaires pour l'estimation des probabilités. Plus exactement, un modèle logit est estimé en utilisant la méthode du maximum de vraisemblance.

De cette façon, on suppose que S , qui représente les préférences individuelles par rapport à l'affiliation au système, et que CP , qui correspond aux coûts d'affiliation pour l'entreprise, peuvent être estimés respectivement selon les égalités stochastiques suivantes :

$$S_i = \beta_x x_i + u_i \quad (3)$$

$$CP_i = \beta_z z_i + v_i \quad (4)$$

A partir de ces deux équations, on peut considérer que le type de cotisation TC est fonction des caractéristiques individuelles et des formes d'emploi :

$$TC_i = \beta_x x_i + \beta_z z_i + v_i + u_i \quad (5)$$

Les variables prises en compte par rapport au vecteur x_i caractérisant les préférences individuelles sont le sexe, les années d'éducation validées et d'expérience. Dans le cas des variables du vecteur z_i qui caractérisent les formes d'emploi, on retrouve, d'une part, le niveau du salaire, le type de contrat de travail (verbal ou écrit ; à durée déterminée ou indéterminée) et le type d'occupation (ouvrier ou employé du secteur privé ou du secteur publique, employé domestique, auto-employé, indépendant professionnel). D'un autre côté, on retrouve des variables liées aux caractéristiques de l'entreprise, comme le secteur économique et le nombre de travailleurs employés. Ces informations sont recueillies à partir de la *Encuesta Calidad de Vida* réalisée en 2003.

Nous avons régressé les différentes modalités de notre variable dépendante – modalité de cotisation –, en tenant compte de variables individuelles et en incluant postérieurement des variables liées au type d'emploi. La première modalité regroupe les personnes qui cotisent au régime contributif, c'est-à-dire celles qui versent un pourcentage de leur salaire, ou celles dont l'employeur paye la totalité de la cotisation. Comme déjà indiqué, cette variable indique le statut du marché du travail et, pour les affiliés au régime contributif, on peut considérer qu'ils s'inscrivent dans le cadre de relations de travail formelles²⁵¹. Comme la variable dépendante contient deux modalités (cotiser ou pas au régime contributif), on utilise un modèle *logit* qui permet de faire des régressions dans le cas de variables catégorielles. Les résultats sont donnés dans le tableau suivant. Les coefficients correspondent aux estimations des rapports de cotes (*odds ratio*), qui sont égaux à l'exponentielle des coefficients de la régression.

²⁵¹ Nous avons vu que l'affiliation au système de santé est une composante du halo de l'informalité et l'on suppose qu'un emploi formel a en plus un contrat de travail en plus d'une assurance retraite et contre les risques professionnels.

La première régression retient comme variable dépendante la modalité d'affiliation à travers la cotisation patronale et salariale. On suppose qu'il s'agit d'un statut d'emploi où les caractéristiques de l'entreprise et de l'employé conduisent à la contribution conjointe à l'assurance maladie. Les résultats devraient confirmer les relations avec les différentes variables considérées, ainsi que les facteurs qui contribuent le plus à la mise en place d'une telle configuration.

D'après les rapports de cotes de la première régression (première colonne, tableau 5.5. Les sorties de la procédure *proc logistic* se trouvent en annexe du chapitre), la probabilité relative d'accéder à l'assurance maladie par la cotisation salariale augmente de 1,51 avec l'accroissement d'une unité du logarithme du salaire et de 1,14 avec l'augmentation d'une unité du logarithme des heures travaillées par mois. Ces résultats vont dans le sens attendu, car plus les revenus sont élevés, plus les personnes auront la possibilité de cotiser, d'autant plus s'il s'agit de rémunérations salariales. Les résultats de l'ACM avaient déjà illustré le déplacement de la courbe du revenu dans le même sens que l'axe de qualité de l'emploi. Par rapport aux heures travaillées on retrouve la même relation positive. Cependant on peut s'attendre à ce qu'à partir d'un certain seuil, la quantité de travail puisse devenir excessive, signifiant un emploi de faible qualité. Dans l'ACM, bien que cette variable soit mal représentée, on observe que la tranche d'heures travaillées la plus élevée se rapproche de la zone de mauvaise qualité de l'emploi.

TABLEAU 5.5				
Probabilité d'affiliation (Rapport des côtes/odds ratio)				
	Affiliation Contrat de travail (1)	Affiliation Indépendant (2)	Affiliation Bénéficiaires (3)	Affiliation SISBEN (4)
Salaire	1.541	1.693	0.975	0.681
(log)	(<.0001)	(<.0001)	(0.2503)	(<.0001)
Heures travaillées	1.132 (0.0012)	1.067	0.7955	1.124
(log)		(0.1398)	(<.0001)	(0.0001)
Expérience	1.034	1.011	1.009	0.989
	(<.0001)	(<.0001)	(<.0001)	(<.0001)
Femme	1.013	1.072	1.639	1.116
	(0.7704)	(0.2251)	(<.0001)	(0.0186)
Etudes	0.445	0.405	0.253	2.574
(Sans études)	(<.0001)	(<.0001)	(<.0001)	(<.0001)
Etudes	0.621	0.567	0.562	1.943
(1 à 5 ans)	(<.0001)	(<.0001)	(<.0001)	(<.0001)
Etudes	1.275	1.718	1.378	0.243
(12 à 16 ans)	(<.0001)	(<.0001)	(<.0001)	(<.0001)
Etudes	1.058	1.578	1.209	0.059
(Plus de 17 ans)	(0.0030)	(<.0001)	(<.0001)	(<.0001)
Salarié	1.011	0.625	0.507	0.834
(secteur privée)	(<.0001)	(0.6633)	(<.0001)	(0.0099)
Salarié			0.299	0.788
(secteur public)			(<.0001)	(0.2997)
Travailleur	0.410	0.136	0.602	0.853
journalier	(0.2492)	(0.0886)	(0.1481)	(0.4466)
Employé	0.969	0.864	0.497	0.918
domestique	(<.0001)	(0.1335)	(<.0001)	(0.3374)
Professionnel	0.377	0.239	1.181	0.380
indépendant	(0.0012)	(0.1078)	(0.0849)	(0.0036)
Travailleur	0.283	0.580		
indépendant	(<.0001)	(0.2935)		
Patron	0.568	1.144	0.910	0.610
	(0.9092)	(0.0002)	(0.6709)	(0.1448)
Travailleur	0.364	1.451	1.673	1.545
propre ferme	(0.2636)	(<.0001)	(0.1403)	(0.1213)
Agriculture	0.911	1.139	0.610	1.649
	(0.5949)	(0.0492)	(0.0025)	(<.0001)
Mines	0.679	0.767	1.000	1.214
	(0.2609)	(0.6497)	(0.9322)	(0.5952)
Industrie	1.121	1.351	1.036	0.933
	(0.0452)	(<.0001)	(0.9910)	(0.5927)
Electricité, gaz, eau	1.346	0.177	1.695	1.133
	(0.2119)	(<.0001)	(0.0791)	(0.6936)
Construction	0.789	0.075	0.898	1.949
	(0.0269)	(<.0001)	(0.1671)	(<.0001)
Commerce et hôtellerie	0.983	0.122	1.140	1.042
	(0.9885)	(0.1682)	(0.1460)	(0.4227)
Transport	0.885	0.386	1.409	1.060
	(0.1855)	(0.7209)	(0.0002)	(0.4101)
Immobilier	1.437	1.459	1.050	0.553
	(0.0115)	(<.0001)	(0.9344)	(0.0167)
Services financiers	0.999	2.102	0.981	0.344
	(0.9055)	(<.0001)	(0.7148)	(0.0067)
Services publics	0.906	0.482	0.921	0.894
	(0.2809)	(0.8026)	(0.1665)	(0.4618)
Contrat	5.830			
(CDD)	(<.0001)			
Contrat	11.192			
(CDI)	(<.0001)			
Taille de l'entreprise	0.386		1.710	1.967
(Auto-employé)	(<.0001)		(<.0001)	(<.0001)
Taille de l'entreprise (2-5 travailleurs)	0.376		2.129	1.875
	(<.0001)		(<.0001)	(<.0001)
Taille de l'entreprise (6-10 travailleurs)	0.604		1.656	1.465
	(0.0001)		(<.0001)	(0.0001)
Taille de l'entreprise (50-249 travailleurs)	1.332		0.796	0.646
	(<.0001)		(<.0001)	(<.0001)
Taille de l'entreprise (250 travailleurs)	1.444		0.693	0.537
	(<.0001)		(<.0001)	(<.0001)
Observations	25745	25745	25745	25745
Log likelihood	17088.9963	2143.7227	1907.1010	3713.3767
	(<.0001)	(<.0001)	(<.0001)	(<.0001)
Pseudo R2	0.4851	0.0799	0.0714	0.1343
Max-rescaled R-Square	0.6556	0.1968	0.1294	0.2460

En deuxième lieu, l'espérance de cotisation augmente avec le nombre d'années d'éducation validées. On a pris comme valeur de référence les personnes qui ont réussi au moins une année du secondaire. Ces dernières ont une probabilité de cotiser plus importante que celles ayant un niveau d'éducation moindre (rapport de cotes inférieur à 1) et l'inverse est vrai par rapport à celles qui ont le nombre d'années d'études le plus élevé (rapport de cotes supérieur à l'unité). En conséquence, lorsqu'on atteint un certain niveau de formation, l'accès au régime contributif est plus probable : des études universitaires donnent une plus grande probabilité d'avoir un emploi formel et de meilleure qualité qu'avec des formations plus courtes ou moins spécialisées. On pourrait s'attendre, d'un autre côté, à ce que l'expérience permette, avec le temps, de bénéficier d'un meilleur emploi et par là de cotiser au régime contributif. Comme on peut le voir, l'effet est faible (le coefficient est à peine supérieur à 1). Toutefois, cette variable, construite à partir des années sur le marché du travail, ne donne pas une vision qualitative de l'expertise qu'un travailleur peut acquérir tout au long de sa carrière. D'ailleurs, il se peut qu'un individu avec un faible bagage initial ait appris un métier sur le tas, ce qui va lui garantir de meilleures conditions d'emploi.

En troisième lieu, on retrouve des différences significatives entre les salariés du secteur public (groupe de contrôle) et les occupations indépendantes. Le rapport de cote s'élève à 0,38, dans le cas des professionnels indépendants et à 0,283 dans le cas des travailleurs indépendants. Ces niveaux semblent normaux puisque les fonctionnaires publics bénéficient généralement de bonnes conditions d'emploi. L'écart entre les rapports de ces deux catégories, montre également qu'il existe des différences entre les profils d'indépendance, les professionnels ont une probabilité relative plus grande de contribuer que les simples travailleurs. Par rapport aux employés domestiques, la relation va dans le sens attendu, et indique une moindre espérance de cotisation au régime contributif pour ce type de salariés. Toutefois, il devrait y avoir un écart plus significatif. Enfin, dans le cas des salariés du secteur privé, on s'attendrait également à ce qu'il y ait un coefficient inférieur à l'unité, mais l'écart reste très faible²⁵².

²⁵² La différence attendue entre salariés du privé et du public viendrait du fait que l'Etat doit fournir à ces employés la totalité des assurances prévues par la loi. De surcroît, les fonctionnaires, qui regroupent plus de la moitié des travailleurs syndiqués, revendiquent plus activement leurs droits et appartiennent souvent à des régimes spéciaux. Dans le cas du secteur privé, la situation est plus inégalitaire et hétérogène, avec des secteurs mieux protégés que d'autres.

Quatrièmement, en raison du niveau des coefficients, le type de contrat est une modalité déterminante dans la possibilité de cotiser au régime contributif. La modalité « sans contrat » est utilisée comme groupe de contrôle. La différence par rapport aux travailleurs en possession d'un contrat écrit est frappante. Ceux qui ont des contrats à durée déterminée ont une probabilité de contribution 5 fois supérieure, chiffre qui s'élève à 11 pour les contrats à durée indéterminée. Les écarts sont significatifs et attestent de l'impact des formes de subordination, avec un degré de stabilité et de qualité différencié, sur les formes d'accès à l'assurance maladie. Les personnes ayant un contrat de courte durée peuvent subir une mobilité plus importante qui affecte la stabilité de contribution. Ces situations peuvent varier selon le type de secteur économique et le type d'entreprise.

On retrouve, en effet, quelques différences selon le type d'activité économique. Les services constituent le secteur de référence. Seules, trois branches sont significatives, à savoir l'industrie, la construction et les activités immobilières. Les rapports de cotes respectifs vont dans le sens espéré, d'après les taux d'affiliation par secteur. Le coefficient dans le cas de la construction est inférieur à 1 (0,78), c'est-à-dire que les employés de ce secteur ont moins de chances de cotiser que dans les services. Après l'agriculture, cette activité est celle où il y a le moins d'assurés, ce qui est cohérent avec le fonctionnement de cette branche où l'emploi est avant tout informel, avec une sous-traitance étendue des différentes tâches au sein d'un chantier et un désengagement assez large des employeurs vis-à-vis des travailleurs. Les ouvriers de l'industrie sont dans une meilleure position relative (coefficient égal à 1,18), mais il faut regarder au cas par cas pour connaître dans quelles branches la situation reste précaire. Enfin, dans le secteur immobilier la probabilité d'appartenir au régime contributif est davantage élevée.

Le lien entre la contribution salariale et la taille de l'entreprise résulte par ailleurs positif. On a pris comme référence les entreprises de 11 à 49 employés ; les rapports de cote sont très faibles pour les entreprises plus petites et sont, au contraire, plus élevés pour les entreprises de plus grande taille. Les résultats vont dans le sens attendu et sont conformes à la définition de l'informalité selon la taille des unités productives : les plus grandes sont plus visibles et donc davantage obligées de respecter la législation. Ces résultats montrent les deux extrêmes opposés mis en relief par l'ACM. Toutefois, comme nous l'avons indiqué, il est nécessaire de nuancer cette dualité en cherchant les configurations intermédiaires. Les entretiens vont permettre d'illustrer différentes possibilités et de montrer, entre autres, que

même si les entreprises de grande taille sont plus enclines à respecter la loi, elles trouvent différents moyens de mettre en place une gestion plus flexible de leurs ressources humaines.

Dans un deuxième temps, nous avons cherché à estimer les probabilités de cotiser de façon indépendante au régime contributif (deuxième colonne, tableau 5.5). En premier lieu, le niveau de salaire joue de façon significative sur l'appartenance à la modalité de cotisation indépendante (le coefficient s'élève à 1,7). Nous avons vu qu'une des raisons qui fonde l'évasion est le poids excessif de la contribution unilatérale. A partir d'un certain seuil de revenu, on peut s'attendre à ce que cela soit moins vrai et que les incitations à l'affiliation augmentent. L'expérience a un effet positif mais peu significatif. Les années d'études, comme auparavant, jouent de manière croissante dans la possibilité d'affiliation. Les travailleurs des secteurs économiques avec une p-value significative, tels que les mines, la production et la distribution d'électricité, de gaz et d'eau ainsi que les activités immobilières, ont une probabilité de cotiser en tant qu'indépendants moindre que dans les services, pris comme référence. Cela peut refléter une présence d'indépendants plus faible que dans le secteur des services. Par contre, dans le cas du commerce et des transports, on peut retrouver des travailleurs indépendants, mais qui sont plus à même de cotiser que les travailleurs indépendants des services. Enfin, il est normal que les professionnels indépendants et les patrons aient une probabilité plus importante de cotiser que les catégories de référence (travailleurs indépendants et salariés du privé et du public).

La régression suivante (troisième colonne, tableau 5.5) a pris comme variable indépendante le fait d'accéder à l'assurance maladie au titre d'ayant droit d'un tiers. Dans le cas des ayants droit, le principal fait saillant est la relation hautement positive avec le fait d'être une femme. Résultat qui peut aller dans le sens de validation d'un schéma selon lequel les hommes joueraient le rôle de *gagne-pain* et les femmes dépendraient de leur conjoint au sein du ménage. Un autre résultat à mettre en relief est que travailler dans des entreprises de moindre taille affecte positivement ce type d'affiliation. Cette situation confirme, d'une part, ce que montraient les régressions précédentes par rapport au fait que les travailleurs des grandes entreprises ont une plus grande probabilité de cotiser au régime contributif. D'autre part, la relation positive entre l'accès en tant qu'ayants droit et les entreprises de plus petite taille, permet de suggérer l'existence de stratégies de la part des employeurs qui exigent des travailleurs le fait d'être affilié préalablement comme critère d'embauche. Les coefficients du niveau d'études suivent le même comportement que dans les régressions précédentes ; ceux

des secteurs économiques indiquent qu'il plus probable d'être un ayant droit si on travaille dans les services que dans l'agriculture ou si l'on est travailleur indépendant plutôt que salarié du privé ou du public. Ces résultats sont difficiles à interpréter et peuvent être compris en fonction des configurations et des stratégies des ménages. Dans le cas d'un agriculteur, il y a des fortes chances que son conjoint(e) soit également dans ce secteur, ce qui réduit la possibilité d'être bénéficiaire, vu la faible affiliation dans cette activité. Les travailleurs indépendants ont relativement plus de chance d'être bénéficiaires compte tenu de la nature de leur activité, mais aussi il se peut qu'au sein du ménage une personne occupe un emploi salarié et offre par ce biais une assurance aux autres membres. Ces derniers peuvent exercer parallèlement une activité salariée ou indépendante pour augmenter les revenus familiaux.

Enfin, la dernière régression (quatrième colonne, tableau 5.5) a pris comme variable indépendante l'accès à l'assurance maladie par le biais du régime subventionné. Les résultats indiquent qu'un revenu peu élevé est associé aux personnes susceptibles d'appartenir au SISBEN, ce qui semble normal puisque la subvention est octroyée selon des critères socio-économiques. Pour la même raison, les personnes qui n'ont pas fait d'études ont une espérance plus grande d'accéder à l'assurance maladie par ce biais ; les femmes ont également un coefficient supérieur à 1. Dans le cas des heures travaillées, le niveau du rapport de cote peut être compris par le fait qu'à partir d'une certaine quantité de travail hebdomadaire, il s'agit d'emplois précaires qui offrent une faible capacité d'affiliation. Les employés de l'agriculture ont une plus grande chance d'être affiliés au SISBEN que ceux des services et l'inverse est vrai pour les travailleurs du secteur immobilier et des finances. On peut, enfin, faire la même interprétation des coefficients significativement supérieurs à 1 dans le cas des entreprises de petite taille. Il s'agirait de stratégies d'employeurs qui se soustraient au paiement des contributions sociales.

Les régressions que nous avons menées dans ce chapitre, appuient l'idée du rôle de la demande de travail dans les formes d'accès à l'assurance maladie. La variable dépendante considérée correspond, d'après notre hypothèse initiale, aux choix des employeurs vis-à-vis des statuts et des formes d'emploi octroyées aux travailleurs. Les coefficients des quatre régressions illustrent les facteurs qui interviennent dans ce choix, liés aux caractéristiques individuelles et à celles des entreprises. Au-delà de la significativité statistiques des résultats obtenus, nous pouvons voir qu'il s'agit de réalités socio-économiques dans les tableaux 5.6.1 à 5.6.3 qui croisent les formes de cotisation avec différentes variables.

On attire l'attention sur les plus de 160 000 salariés du privé qui, malgré leur statut, cotisent en tant qu'indépendants, mais surtout le fait qu'il y en a plus d'un million qui sont soit des ayants droit, soit bénéficiaires au titre du SISBEN. On retrouve dans la même situation plus de 1,5 million d'individus dans les unités productives de 2 à 5 travailleurs, soit 65 % de l'emploi dans ce type d'entreprises. Ce chiffre se réduit à 42 % dans le cas des entreprises 6 à 10 employés, à 23 % dans celle 11 à 49 employés. Par type d'activité, il faut signaler en particulier le fait que 43 % des travailleurs de l'industrie accèdent à l'assurance maladie par les deux formes mentionnées, soit plus de 750 000 personnes ; ce pourcentage est également élevé dans le cas de la construction, les services et le commerce.

Le niveau d'agrégation de l'enquête utilisée précédemment empêche une analyse plus détaillée des formes d'emploi. Les résultats obtenus jusqu'à présent peuvent donc être enrichis par les entretiens que nous avons réalisés et que nous présentons dans la dernière partie de ce chapitre. Cette source d'information qualitative ne peut pas être généralisée à l'ensemble du marché du travail, mais elle permet une meilleure compréhension des stratégies et des motivations des employeurs et des travailleurs qui, en s'adaptant à différents types de contraintes, déterminent les possibilités d'affiliation à l'assurance maladie.

TABLEAU 5.6.1
TYPE D'OCCUPATION PAR TYPE D'AFFILIATION A L'ASSURANCE MALADIE

	Salarié		Trav	Employé	Prof.	Trav		T. propre	Trav.	Aide non	
	S. Privé	S.Public	Journal.	Domestiq	Indép.	Indép	Patron	ferme	Famille	rémunéré	Total
Affiliation contrat de travail											
FREQUENCE	3069380	956407	72067	88480	55345	308811	95822	10913	9533.6	573.32	4667332
POURCENTAGE	26.64	8.30	0.63	0.77	0.48	2.68	0.83	0.09	0.08	0.00	40.51
POURCENT LIGNE	65.76	20.49	1.54	1.90	1.19	6.62	2.05	0.23	0.20	0.01	
POURCENT COLONNE	70.32	90.31	18.65	23.72	24.65	8.56	18.49	2.86	1.69	1.32	
Affiliation indépendant											
FREQUENCE	167555	29883	3226	13723	87196	437821	148781	8684.8	25877	109.87	922856
POURCENTAGE	1.45	0.26	0.03	0.12	0.76	3.80	1.29	0.08	0.22	0.00	8.01
POURCENT LIGNE	18.16	3.24	0.35	1.49	9.45	47.44	16.12	0.94	2.80	0.01	
POURCENT COLONNE	3.84	2.82	0.84	3.68	38.83	12.14	28.72	2.28	4.59	0.25	
Affiliation bénéficiaire											
FREQUENCE	482385	37607	15364	61941	74414	1124621	151748	40511	195437	20417	2204444
POURCENTAGE	4.19	0.33	0.13	0.54	0.65	9.76	1.32	0.35	1.70	0.18	19.13
POURCENT LIGNE	21.88	1.71	0.70	2.81	3.38	51.02	6.88	1.84	8.87	0.93	
POURCENT COLONNE	11.05	3.55	3.98	16.60	33.14	31.18	29.29	10.61	34.67	46.86	
Affiliation SISBEN											
FREQUENCE	645532	35080	295672	208946	7588.5	1735298	121747	321638	332805	22466	3726773
POURCENTAGE	5.60	0.30	2.57	1.81	0.07	15.06	1.06	2.79	2.89	0.19	32.35
POURCENT LIGNE	17.32	0.94	7.93	5.61	0.20	46.56	3.27	8.63	8.93	0.60	
POURCENT COLONNE	14.79	3.31	76.53	56.00	3.38	48.12	23.50	84.25	59.04	51.57	
Total	4364852	1058977	386329	373089	224544	3606552	518097	381747	563652	43565.8	11521405
	37.88	9.19	3.35	3.24	1.95	31.30	4.50	3.31	4.89	0.38	100.00

Source : ECV 2003

TABLEAU 5.6.2
NOMBRE DE TRAVAILLEURS DANS L'ENTREPRISE PAR TYPE D'AFFILIATION A L'ASSURANCE MALADIE

	1	2 à 5	6 à 10	11 à 49	50 à 249	+ 250	Total
Affiliation contrat de travail							
FREQUENCE	303130	576402	370693	786385	834796	1785819	4657225
POURCENTAGE	2.78	5.28	3.40	7.21	7.65	16.36	42.67
POURCENT LIGNE	6.51	12.38	7.96	16.89	17.92	38.35	
POURCENT COLONNE	8.84	22.37	48.31	72.14	82.79	87.40	
Affiliation indépendant							
FREQUENCE	362542	300263	64518	52532	41527	75487	896869
POURCENTAGE	3.32	2.75	0.59	0.48	0.38	0.69	8.22
POURCENT LIGNE	40.42	33.48	7.19	5.86	4.63	8.42	
POURCENT COLONNE	10.57	11.65	8.41	4.82	4.12	3.69	
Affiliation bénéficiaire							
FREQUENCE	999154	590395	133910	98859	58348	107925	1988590
POURCENTAGE	9.15	5.41	1.23	0.91	0.53	0.99	18.22
POURCENT LIGNE	50.24	29.69	6.73	4.97	2.93	5.43	
POURCENT COLONNE	29.14	22.91	17.45	9.07	5.79	5.28	
Affiliation SISBEN							
FREQUENCE	1763827	1109609	198186	152339	73609	73932	3371502
POURCENTAGE	16.16	10.17	1.82	1.40	0.67	0.68	30.89
POURCENT LIGNE	52.32	32.91	5.88	4.52	2.18	2.19	
POURCENT COLONNE	51.44	43.06	25.83	13.97	7.30	3.62	
Total	3428653	2576670	767308	1090114	1008280	2043163	10924187
	31.41	23.61	7.03	9.99	9.24	18.72	100.00

Source : ECV 2003

TABLEAU 5.6.3
SECTEUR D'ACTIVITE PAR TYPE D'AFFILIATION A L'ASSURANCE MALADIE

	AGRICULTURE	MINES	INDUSTRIE	EGA	CONSTRUCTION	COMMERCE	TRANSPORTS	IMMOBIL.	FINANCES	SERVICES	S. PUBLICS	Total
	Affiliation contrat de travail											
FREQUENCE	283099	62767	808873	62653	141060	831919	339430	74945	163092	568866	1330628	4667332
POURCENTAGE	2.46	0.54	7.02	0.54	1.22	7.22	2.95	0.65	1.42	4.94	11.55	40.51
POURCENT LIGNE	6.07	1.34	17.33	1.34	3.02	17.82	7.27	1.61	3.49	12.19	28.51	
POURCENT COLONNE	15.73	45.44	48.38	79.32	29.78	28.95	45.19	68.24	76.34	34.62	75.27	
	Affiliation indépendant											
FREQUENCE 2	49389	2009.8	107784	2167.2	38033	293493	112488	9801.5	19451	142235	146003	922856
POURCENTAGE	0.43	0.02	0.94	0.02	0.33	2.55	0.98	0.09	0.17	1.23	1.27	8.01
POURCENT LIGNE	5.35	0.22	11.68	0.23	4.12	31.80	12.19	1.06	2.11	15.41	15.82	
POURCENT COLONNE	2.74	1.46	6.45	2.74	8.03	10.22	14.98	8.92	9.10	8.66	8.26	
	Affiliation bénéficiaire											
FREQUENCE 3	171038	1743.7	353840	5820.5	81706	833181	136647	22096	29315	404682	164375	2204444
POURCENTAGE	1.48	0.02	3.07	0.05	0.71	7.23	1.19	0.19	0.25	3.51	1.43	19.13
POURCENT LIGNE	7.76	0.08	16.05	0.26	3.71	37.80	6.20	1.00	1.33	18.36	7.46	
POURCENT COLONNE	9.50	1.26	21.16	7.37	17.25	29.00	18.19	20.12	13.72	24.63	9.30	
	Affiliation SISBEN											
FREQUENCE 4	1296657	71601	401394	8346	212843	914562	162481	2983.4	1789.5	527278	126838	3726773
POURCENTAGE	11.25	0.62	3.48	0.07	1.85	7.94	1.41	0.03	0.02	4.58	1.10	32.35
POURCENT LIGNE	34.79	1.92	10.77	0.22	5.71	24.54	4.36	0.08	0.05	14.15	3.40	
POURCENT COLONNE	72.03	51.84	24.01	10.57	44.94	31.83	21.63	2.72	0.84	32.09	7.17	
Total	1800183	138122	1671891	78987.1	473641	2873155	751046	109827	213648	1643062	1767845	11521405
	15.62	1.20	14.51	0.69	4.11	24.94	6.52	0.95	1.85	14.26	15.34	100.00

Source : ECV 2003

B. La segmentation vue en face

Dans le cadre de notre recherche, nous avons mené une série d'entretiens auprès de différentes entreprises situées dans la zone métropolitaine de Bogotá, appartenant à différents secteurs d'activité. Ces entretiens vont nous servir de base pour illustrer et confirmer les hypothèses soulevées dans les chapitres précédents, ainsi que les conclusions qui découlent de l'analyse de données et des régressions que nous venons de réaliser. En particulier, les entretiens nous permettent de mettre en valeur le caractère multidimensionnel de la segmentation, car il s'agit de témoignages sur le rôle de différents facteurs qui contribuent à structurer le marché du travail et qui interviennent dans l'émergence de segments et qui affectent la possibilité d'accès à l'assurance maladie.

Les guides d'entretiens (voir annexes chapitre 5) s'articulent autour de quatre axes : on a cherché à connaître, en premier lieu, le contexte économique et les stratégies de production déployées par les unités productives. En d'autres termes, connaître ce qu'elles produisent et de quelle manière ; savoir, entre autres, qui sont leurs principaux clients et leurs concurrents, la régularité de la demande à laquelle elles sont confrontées et la façon dont elles gèrent ces fluctuations. Un deuxième axe est centré sur la compréhension de la structure interne de l'entreprise en termes de ressources humaines, c'est-à-dire sur l'organisation interne des postes et la hiérarchie, ainsi que les caractéristiques des employés. Un troisième axe, toujours lié à la gestion de la main-d'œuvre, s'intéresse aux formes d'emploi, aux types de contrat et à la mobilité interne et externe de l'entreprise. Enfin, le dernier axe s'intéresse au type de qualifications requises, aux salaires et aux coûts de la main-d'œuvre pour l'entreprise. Le but était donc de pouvoir faire le lien entre les spécificités des modes de production et les formes d'emploi associées. Comme nous le montrerons, il y a des conséquences spécifiques pour les travailleurs que nous avons interviewés, complémentairement aux premiers entretiens.

Par rapport aux employés, nous avons cherché à connaître l'évolution de leur vie active avant leur emploi présent, leurs éventuelles périodes de chômage ou d'auto-emploi ainsi que l'évolution de leur travail chez leur employeur actuel. Un accent particulier a été mis sur le moyen par lequel ils accèdent aux assurances sociales tout au long de leur carrière. Les résultats révèlent que, de façon unilatérale ou conjointe, les employeurs et les employés utilisent les différents régimes d'assurance maladie pour s'adapter aux contraintes et faire face à de possibles aléas.

Nous voudrions présenter, en premier lieu, l'analyse faite à partir de l'industrie textile dans laquelle nous avons réalisé une série d'entretiens à différents niveaux de la chaîne de production. Seront ainsi mises en relief des relations interentreprises, en même temps que les stratégies à l'intérieur de chacune d'elles. A titre d'information, nous pouvons signaler que, dans le cas de la Colombie, la production de textiles, alimentée par les capitaux provenant des exportations de café, a joué un rôle important dans l'industrialisation de la région du nord-ouest du pays en général à partir des années 1940. Bénéficiant de protections douanières, l'industrie a connu des périodes de croissance irrégulière jusqu'au milieu des années 1990, au moment où le processus de libéralisation expose la production nationale à une concurrence accrue. Grâce à des tarifs douaniers préférentiels aux Etats-Unis et à un contrôle accru de la contrebande, le secteur retrouve un certain dynamisme dans les années 2000. Il représente environ 8 % de la production industrielle et emploie près de 13 % de la main-d'œuvre de l'industrie manufacturière.

La chaîne de production de l'industrie textile commence au niveau de l'agro-industrie qui fournit les matières premières pour l'élaboration de fils, filets et tissus. A côté, il y a l'industrie de la confection se décompose en différents processus : design, traçage, découpage des tissus, broderie et estampage, assemblage, finition et étiquetage, puis stockage et commercialisation. En 2003, il y avait plus de 8 000 entreprises de confection enregistrées auprès des Chambres de commerce, parmi lesquelles 90 % étaient des micro-entreprises, 7 % de petites entreprises, 1,7 % des entreprises moyennes et 0,95 % de grandes entreprises²⁵³. Toutefois, comme indiqué dans le projet Agrocadenas du ministère de l'Agriculture, il ne s'agit que d'une estimation qui peut être en-dessous de la réalité. Cela s'expliquerait en particulier par la « fragmentation élevée du secteur en présence d'un nombre important d'entreprises familiales non inscrites auprès des Chambres de commerce »²⁵⁴.

Nous avons eu affaire principalement à des entreprises dans le domaine de la confection, les différents processus mentionnés sont réalisés soit au sein d'une même entreprise, soit en externalisant une partie de la production. Près d'un tiers des entreprises de ce secteur sont preneuses d'ordre et fonctionnent en tant que *maquilas* ou *satellites* pour des

²⁵³ Micro-entreprises : moins de 10 travailleurs et des actifs inférieurs à 500 salaires minimums (SM). Petites entreprises : entre 11 et 50 travailleurs et des actifs compris entre 501 et 5 000 SM. Moyenne entreprises : entre 51 et 200 travailleurs et des actifs compris entre 5 001 et 15 000 (SM). Grandes entreprises : plus de 200 travailleurs et des actifs supérieurs à 15 000 SM. Défini selon la loi 590 de 2000 sur la promotion de l'entrepreneuriat.

²⁵⁴ Observatorio Agrocadenas (2005), p. 23

tiers. Une telle configuration est une illustration qui caractérise le marché du travail que fait l'approche structuraliste de l'informalité. Celle-ci mettait en avant l'existence de relations fonctionnelles entre différentes unités productives, tout au long d'une chaîne de production. Ici nous verrons que plusieurs cas de figure sont possibles et qu'ils varient en fonction des particularités de chaque cas :

L'entreprise *Disenos Mar* confectionne et commercialise des maillots de bains et des vêtements féminins de plage. L'accroissement des ventes oblige ses deux propriétaires à changer de statut légal et de modifier la structure productive²⁵⁵. Pendant les premières années, le design de leur ligne de produits ainsi que la production sont externalisés. Pour le design, ils recouraient à un prestataire de services, une personne chargée de dessiner les vêtements des collections. Aujourd'hui cette personne a été embauchée directement par l'entreprise et vient d'être affiliée depuis peu à la sécurité sociale. L'entreprise en effet se donne un temps d'attente avant d'établir des liens juridiques avec ses travailleurs. Cela s'applique non seulement au paiement des prestations sociales mais également à la signature de contrats de travail. C'est le cas de la secrétaire et de la vendeuse récemment embauchées et qui n'ont eu de contrat qu'après deux mois de travail.

Le processus productif se résume à l'achat de matières premières à l'étranger ; puis l'entreprise fait appel à des *satellites*, généralement informels, spécialistes de la coupe du tissu et de la couture des vêtements et des maillots. L'entreprise se charge ensuite de la distribution et de la commercialisation des produits. Les principales raisons invoquées pour produire de cette façon résident dans le fait que l'entreprise cherche à concentrer son activité dans la conception des vêtements et dans leur commercialisation. La production directe est considérée comme une autre activité en soi, qui obligerait à réorienter les efforts productifs, à l'achat de capital (machines à coudre) et à l'embauche de personnel (qui implique des engagements légaux et salariaux), ce qui élèverait les coûts de production (locaux et autres services). Indépendamment de l'organisation interne et des formes de travail des *satellites*, l'entreprise sous-traite ces services dans le cadre d'une relation exclusivement commerciale. Cette modalité est en effet très utilisée dans le secteur. Les coûts du travail qui résultent de

²⁵⁵ En effet, créée sous la figure de « régime simplifié », l'entreprise est contrainte de s'inscrire au « régime commun ». La loi établit un seuil qui détermine l'inscription dans un des deux régimes et qui modifie les obligations en termes de comptabilité et de paiement d'impôts des unités productives.

l'embauche directe de travailleurs seraient beaucoup trop élevés pour une entreprise en phase de démarrage et dans un secteur où l'activité est très aléatoire²⁵⁶.

En effet, l'externalisation vers des entreprises dites *satellites* est monnaie courante et se fait à plusieurs niveaux entre unités productives de différentes tailles et en regroupant ou en fragmentant les différents étapes de la production. Dans les relations multiformes qui en découlent, selon des figures juridiques différentes, les unités productives peuvent être preneuses d'ordre et/ou donneuses d'ordre. Les conséquences sont également multiples en ce qui concerne les relations et l'organisation interne du travail. On peut l'illustrer en présentant le cas d'autres entreprises de confection qui, à différence de la précédente, se chargent de la production totale ou partielle d'uniformes de travail et de vêtements pour enfants.

Uniformes condor (UC) confectionne et commercialise des vêtements de travail pour des clients qui achètent des uniformes pour leurs travailleurs. Dans les premières années, l'entreprise a fait appel exclusivement à des *satellites* qui travaillaient sur commande. Au fur et à mesure que l'activité grandit, UC a pris en charge la confection et la production directe des commandes en diminuant le recours aux sous-traitants. Face à un marché hautement concurrentiel, l'entreprise doit garantir la qualité et les délais de livraison pour conserver sa part de marché. Pour cette raison la direction a opté pour rémunérer ses employés à la commission en fonction de la production réalisée. Cela donne une plus grande incitation qu'une rémunération fixe et augmente la productivité. Sans ce système il serait plus rentable d'utiliser des *satellites* qui travaillent de façon diligente et avec lesquels s'établissent uniquement des relations commerciales. En revanche, l'avantage de l'embauche directe des travailleurs réside dans la possibilité de contrôler les quantités et la qualité produite ainsi que la réactivité face aux commandes.

Dans la partie administrative, composée d'un directeur général et d'assistants de direction, de production, de comptabilité et de ventes, tous les employés bénéficient d'un contrat de travail, la plupart du temps à durée indéterminée et ils sont inscrits à tous les régimes d'assurance sociale et salariale. Le paiement à la commission concerne en particulier les ouvriers de l'atelier de confection qui ne bénéficient ni de contrat de travail et ne cotisent

²⁵⁶ La demande varie en fonction de l'évolution de la mode, de plus la spécificité du produit donne une certaine saisonnalité aux ventes qui augmentent pendant la période des vacances (juin, Pâques, Noël). A cela, il faut ajouter le poids de la concurrence étrangère est de plus en plus aiguë.

pas à la sécurité sociale. Au niveau de l'atelier, seule la personne chargée de la coupe du matériau est inscrite à ce régime, ainsi qu'aux assurances contre les risques professionnels, en raison du risque lié à son activité. Malgré ces conditions, l'offre de travail est abondante et l'embauche de femmes de familles monoparentales est privilégiée, car leur condition assure une certaine responsabilité et un certain compromis envers leur travail. Toutefois, la rotation externe est assez élevée : plus de la moitié des ouvriers sont remplacés chaque année. Les variations de la demande déterminent dans quelle mesure l'entreprise fait appel aux *satellites*. Tant que ces derniers tiennent leur engagement, peu importe la façon dont ils s'organisent pour respecter les commandes.

D'ailleurs, nous avons pu parler également avec deux personnes propriétaires de ce type d'unité de production. Ces exemples montrent la grande hétérogénéité au sein du secteur textile où une simple machine à coudre à la maison alimente l'offre et les possibilités d'une production flexible. Ces unités « de quartier » offrent aux individus, généralement à des femmes au foyer, des revenus complémentaires et une alternative de survie, en plus d'être un moyen de production à faible coût et sans engagement légal pour des unités de production plus grandes. Ces relations constituent une preuve des frontières peu claires qui séparent les activités formelles aux informelles. Car ici il est difficile de déterminer où finit une relation de subordination salariale et où commence une relation de nature purement commerciale. Il en résulte l'existence de relations qui peuvent être considérées comme salariales, en raison de la subordination, mais qui, dans la pratique et d'un point de vue légal, revêtent un caractère d'indépendance des deux parties. Dans le cas des *satellites*, il existe au moins une séparation des lieux de production mais dans le cas des travailleurs embauchés directement, cette différenciation est encore plus indéterminée. La conséquence directe de ce type de relation est le transfert de risque sur les travailleurs qui subissent ces conditions, et qui peuvent, au mieux, bénéficier de mécanismes alternatifs d'assurance, au sein de leur ménage.

Ricardo Gomez est le propriétaire de plusieurs machines à coudre dans un atelier qu'il a installé dans une partie de sa maison. Il travaille en tant que sous-traitant pour plusieurs entreprises de textile à la fois. Pour ce faire, il fait venir différents travailleurs avec lesquels il n'établit aucune relation de type légal, mais conclut uniquement des accords informels qui fixent le volume de travail et la rémunération correspondante. Leurs gains dépendent donc du nombre d'heures réalisées, ce qui, couplé à une flexibilité du temps de travail, constitue des facteurs qui fidélisent les travailleurs à ce type de système. Ceux qui viennent chez M. Gomez

ne sont pas toujours les mêmes car ces derniers réalisent le même type de travail auprès de plusieurs unités du même genre, la rotation est donc très élevée. Pour minimiser les risques, il exige qu'ils aient une affiliation à l'assurance maladie. Ainsi, certains cotisent de leur côté à la sécurité sociale, d'autres cherchent à bénéficier soit de l'affiliation de leur conjoint, soit de l'affiliation à travers le SISBEN.

Cette entreprise *satellite*, qui n'est pas enregistrée auprès des autorités, a trois clients fixes qui lui passent des commandes périodiques. Les tâches peuvent se limiter à l'assemblage de différentes pièces, ou aller jusqu'à la réalisation totale des vêtements. Si les commandes sont importantes M. Gomez connaît un réseau de petites unités du même genre sur lesquelles il peut compter pour s'acquitter de ses obligations. Les relations en aval, avec les entreprises qui sous-traitent, et en amont, avec ses propres sous-traitants, sont d'ordre exclusivement commercial.

Cette dernière unité productive a un certain volume de production et pourrait envisager d'agrandir sa production. Ce n'est peut être pas le cas de la petite unité, dont Olga Fonseca est la propriétaire. Elle possède chez elle deux machines à coudre qui lui permettent de travailler et de vendre ses services. Elle reçoit des ordres de la part de *satellites* plus grands comme celui de Ricardo Gomez. Ces derniers la payent en fonction des quantités confectionnées. Pendant longtemps elle a travaillé dans ce secteur, soit dans de grandes entreprises formelles, ce qui lui permettait de cotiser à la sécurité sociale, soit en tant qu'employée d'entreprises *satellites* de façon plus informelle. Dès qu'elle a réuni une certaine somme d'argent, elle a acheté une machine à coudre pour vendre des services de couturière aux personnes de son quartier. Elle a ensuite été contactée par des unités plus grandes pour répondre à certaines de leurs demandes. Après un certain laps de temps, elle a acheté une autre machine et elle sollicite, de façon informelle, les services d'une deuxième personne qu'elle paye à la pièce. Elle dit préférer ce système de travail car, d'un côté, elle travaille dans la commodité de sa maison et, de plus, son revenu mensuel est beaucoup plus élevé qu'auparavant. Comme ces sommes ne sont pas déclarées, elle bénéficie du SISBEN comme moyen d'accès à l'assurance maladie. Nous reviendrons sur les questions liées à la protection sociale lors des entretiens avec les travailleurs.

Les relations décrites qui s'établissent tout au long de la chaîne de production, contribuent à créer plusieurs segments au sein du marché du travail, où prévalent des

conditions d'emploi distinctes. Cependant, la segmentation peut avoir également comme origine l'organisation interne des entreprises, où coexistent des formes différentes de régulation du travail, donnant lieu à différentes conditions d'emploi. Le cas de *Confecciones Nene* (CN) permet d'illustrer la structuration qui émerge à l'intérieur des unités de production.

Cette entreprise se spécialise, depuis 30 ans, dans la confection de vêtements pour enfants. Après des années de forte croissance, la décennie 1990 constitue un point d'inflexion pour l'entreprise désormais confrontée à une concurrence très vive. L'activité se contracte et l'entreprise est au bord de la fermeture, mais la vente de la plupart des actifs évite la faillite. Une restructuration productive est mise en place : d'un côté, a lieu un licenciement massif et l'entreprise qui embauchait de manière directe 150 personnes a aujourd'hui que 50 travailleurs, embauchés selon différentes modalités.

Les formes d'emplois dépendent des besoins internes de l'entreprise, mais sont aussi déterminées par l'asymétrie de pouvoir entre l'employeur et les employés. Au niveau des ouvriers on retrouve trois formes différentes de contrats. Les ouvriers les plus anciens (50 % du total), restés après la période de crise de l'entreprise, bénéficient de CDI avec toutes les prestations sociales. Un deuxième groupe de travailleurs (25 % du total), ont des contrats écrits d'un an, renouvelés à la fin du contrat le cas échéant. Il s'agit de contrats de prestations de services et ils ne bénéficient d'aucune prestation. Seuls les travailleurs les plus stables (qui en sont à plusieurs renouvellements de leur contrat) sont affiliés à la sécurité sociale. Les 25 % restants sont des travailleurs ayant un contrat de travail oral de six mois et qui sont généralement embauchés sans aucune prestation, au deuxième semestre lorsque la demande est plus dynamique. Dans ces deux derniers cas, l'entreprise favorise, au moment de l'embauche, l'affiliation à l'assurance maladie grâce au SISBEN ou la qualité d'ayant droit d'un tiers. Certains travailleurs n'acceptent pas ces conditions, mais d'autres préfèrent avant tout assurer un revenu. Les salaires se différencient selon la responsabilité et l'ancienneté ; l'entreprise fidélise ses travailleurs à travers la perspective de prolonger le contrat pendant le premier semestre (quand la demande est moins dynamique) ou à travers l'affiliation à la sécurité sociale. Cependant, la rotation est très élevée au niveau des ouvriers et près d'un tiers d'entre eux quittent l'entreprise chaque année. Par ce biais, l'entreprise bénéficie d'un large degré de flexibilité qui est aussi assuré par le recours à des sous-traitants. On voit donc l'existence au sein d'une même entreprise de différentes formes de régulation des relations

d'emploi, qui peuvent aller de rapports autoritaires à d'autres où la législation est respectée dans sa totalité (dans le cas mentionné contribue l'ancienneté de certains travailleurs).

En effet, dans le cadre du processus de restructuration, l'entreprise a délégué une partie de la production à des entreprises *satellites*. Quelques travailleurs licenciés ont été indemnisés au moyen de matériel et par des machines appartenant à l'entreprise. Certains de ces travailleurs ont ainsi créé leur structure productive et se sont convertis en sous-traitants de CN. En ce sens s'établit une relation commerciale entre les deux parties qui fait des travailleurs externes à l'entreprise des indépendants, alors qu'ils restent en quelque sorte subordonnés à l'entreprise commanditaire. A la différence des entreprises « *maquiladoras* », qui reçoivent les tissus découpés et se chargent uniquement de la couture, CN est une entreprise qui propose un « *full package* », au sens où elle se charge de l'achat de matières premières, de la coupe, de la confection, de l'étiquetage et de l'emballage. La totalité ou certains de ces processus sont faits directement dans l'usine, d'autres sont externalisés et ainsi un même produit peut circuler auprès de plusieurs sous-traitants.

L'entreprise développe plusieurs collections tout au long de l'année et les différents clients choisissent les couleurs et le matériau à utiliser et commandent les quantités désirées. D'autres canaux de vente sont ceux des grandes surfaces qui auparavant achetaient une grande partie de la production. A l'heure actuelle, elles transfèrent le risque sur les producteurs auxquels elles donnent la possibilité d'exposer leurs produits sans les acheter et en prenant un pourcentage sur les ventes. A son tour, l'entreprise transfère une partie de ses risques sur les travailleurs, à travers les différentes modalités d'embauche, mais aussi sur les sous-traitants qui vont être également payés en fonction des ventes.

Les entretiens avec les travailleurs nous ont permis de voir comment le type de statut d'emploi occupé dépend des éventuels avantages relatifs dont ils disposent grâce à leur métier ou aux caractéristiques de leur ménage. Ces éléments modifient leur pouvoir de négociation face à l'employeur et leurs préférences en matière de rémunération et inscription aux assurances sociales. La possibilité d'y accéder dépend de leurs caractéristiques, de celles des entreprises et des formes de régulation du travail qui prévalent. Au sein de relations autoritaires, la marge de négociation pour les travailleurs reste toutefois très limitée.

En premier lieu, l'embauche sans contrat et le paiement à la pièce (pratiques également retrouvées dans le cas des entreprises d'art graphique et dans la production de farine)

constitue la plupart du temps une situation subie. C'est le cas, par exemple, de Marta Perez qui, à 30 ans, a transité par plusieurs imprimeries, embauchée sans contrat ou avec des contrats de courte durée. Après avoir réuni un capital, elle loue un atelier et travaille en tant que *satellite* pour des imprimeries plus grandes ; pendant deux ans, elle ne bénéficie d'aucune assurance. Elle préfère sa situation actuelle où, au contraire, elle est inscrite à tous les régimes d'assurance (maladie, retraite, risques professionnels) bien que son salaire soit moins important. Pour Maria Sanchez qui travaille également dans cette entreprise en tant que chargée de la finition, son statut présent d'employée temporaire sans contrat – le même qu'elle a occupé tout au long de sa vie active à l'exception d'une période de trois ans où elle avait signé un CDD – n'obéit pas à un choix personnel et elle espère pouvoir arriver à une situation plus stable. Le SISBEN lui permet d'accéder à l'assurance maladie. La situation est différente pour Margarita Quijano, une des tisseuses de l'entreprise UC. Par le système de paye selon la quantité produite, son salaire est un peu plus élevé car les commandes sont plus fréquentes. De façon unilatérale, elle ne cotise qu'au régime d'assurance maladie, ce qui permet à sa fille de six ans de bénéficier de son affiliation. Elle préfère cette situation car elle considère que ses revenus sont corrects malgré le fait qu'elle n'a pas droit aux revenus extrasalariaux, ni aux vacances payées, ni à l'indemnité en cas de licenciement, de plus, les heures supplémentaires ne sont pas reconnues. De la même façon, Patricia Dominguez qui occupe le même poste dans la même entreprise a fait le choix de ne pas s'affilier au système de santé surtout parce que sa fille bénéficie de la cotisation de son grand père. En plus des contraintes imposées par le type de relations de travail, le choix d'affiliation ou l'acceptation des conditions de travail varient en fonction de situation familiale. Par exemple, Pedro Gomez (chargé de l'injection dans une entreprise de caoutchouc) travaillait auparavant dans un magasin, sa paye dépendait des ventes et il n'avait ni contrat ni assurances. Dès que sa femme est enceinte, il cherche à être assuré et réussit à être embauché par *Plasticos Carmelo* (PC) qui lui offre contrat et affiliation. Cette situation de non-assurance est alimentée par la méconnaissance de certains travailleurs de leurs droits. Embauchée selon la modalité de prestataire de services en tant que secrétaire, Maria Gomez (actuellement chez PC) déclare n'avoir cotisé à aucun régime pendant ce temps par absence d'informations à ce sujet. Nombreux employeurs semblent « bénéficier » de cette situation qui leur permet, entre autres, de diminuer les coûts du travail.

L'exercice d'une qualification spécialisée ou les risques d'un métier sont des caractéristiques qui permettent aux employés de bénéficier d'une meilleure condition

d'emploi. L'entreprise veut éviter d'éventuels coûts en cas d'accident, ou encore elle cherche à fidéliser les travailleurs de certains offices spécifiques. Ces derniers requièrent une formation sur le tas relativement longue, qu'elle préfère éviter, ou qui est difficile à trouver sur le marché. De cette manière, ces travailleurs possèdent un avantage qui leur est favorable en termes de meilleures conditions de travail et de salaires plus élevés. Nous avons rencontré ces cas de figure dans le cas des chargés de coupe dans la confection, mais aussi pour les opérateurs des fours, dans l'industrie du caoutchouc et des moulins, dans les entreprises du secteur alimentaire.

Ces entretiens, comme ceux menés auprès d'entreprises d'autres secteurs (industrie pharmaceutique, sous-traitants automobile, fabrication de pièces en caoutchouc, moulins de farine) permettent d'appuyer le rôle conjoint de différents facteurs dans l'émergence d'un marché du travail segmenté. La gestion flexible des ressources humaines permet aux entreprises de s'adapter à une série de contraintes majeures : une forte concurrence de la part d'unités formelles nationales ou étrangères ; les unités informelles exercent aussi une forte concurrence car le non-respect des normes leur permet de produire à moindre coûts ; les contraintes peuvent venir aussi du coût des crédits et de l'existence de normes parfois onéreuses²⁵⁷.

Les caractéristiques des entreprises, leur taille, la technologie utilisée, la concurrence qu'elles affrontent, les profils des travailleurs, leur niveau d'éducation et la maîtrise d'un métier, la composition de leur ménage, leur âge, leur sexe, sont autant de facteurs qui conduisent à un usage différencié du travail. D'où l'émergence de formes d'emploi avec différentes perspectives de mobilité, de stabilité et de protection, qui peuvent se déployer à l'intérieur comme à l'extérieur des unités productives et qui varient en fonction des caractéristiques des travailleurs.

Dans le cas des petites et moyennes entreprises, ces formes d'emploi peuvent s'accompagner parfois d'accords informels entre la direction et les employés. Cela est facilité par la taille réduite des établissements, plus aptes à l'émergence de relations de type paternaliste. Deux exemples illustrent ce propos : après sa création, Premier Hilos, entreprise

²⁵⁷ Evidemment, celle-ci n'est pas la seule et d'autres stratégies nous ont été signalées comme, par exemple, la recherche de matières premières moins chères, de nouveaux marchés, la diversification de la production ou l'investissement dans des nouvelles technologies.

de filature qui naît de l'achat des installations d'une entreprise étrangère, connaît des difficultés financières. Les nouveaux patrons, anciens employés de la précédente entreprise, cherchent à préserver la politique d'embauche et de rémunération en place. Malgré les difficultés économiques, tout est mis en œuvre pour éviter des licenciements ; les salaires et les prestations légales se maintiennent, mais en échange une contrepartie d'effort supplémentaire de travail, non rémunérée, est exigée. La situation est similaire pour Mariana Gonzalez, chargée de confection chez *Disenos Mar* (voir plus haut). Elle est embauchée sans aucun type d'affiliation, mais ses chefs s'engagent à l'affilier à la sécurité sociale dès que possible. Ils ont tenu leur promesse et elle bénéficie aujourd'hui de tous les régimes de la sécurité sociale. Ces accords tacites lui permettent aussi de faire en parallèle des heures supplémentaires de façon occasionnelle dans d'autres entreprises, généralement des *satellites* de la confection.

A une échelle différente, les entreprises plus grandes sont contraintes, de par leur visibilité, à respecter toutes les normes du travail. Mais, cela ne signifie pas pour autant qu'il n'existe aucune différence dans la gestion de la main-d'œuvre dans les grandes entreprises. Par exemple, dans les entretiens faits auprès de laboratoires pharmaceutiques qui embauchent plus de 500 travailleurs, il y a une nette différence dans les politiques d'embauche, rémunération et promotion de Medicamentos Cruz et de Farmacos Susalud. La première entreprise correspond à ce qu'on pourrait appeler un marché interne, avec des carrières professionnelles ascendantes à tous les niveaux et des pratiques répandues de formation et d'incitation des employés, ce qui minimise la rotation des travailleurs. Dans deuxième entreprise, la mobilité externe est, au contraire, importante par l'utilisation généralisée de contrats temporaires et par une politique de salaires peu avantageuse qui incite les travailleurs, même les plus qualifiés, à chercher mieux ailleurs.

Malgré le respect des normes, ces entreprises recherchent une certaine souplesse dans les filons qu'offre la loi. Nous avons déjà vu dans le chapitre 4, le cas des coopératives de travail qui constituent un moyen de transférer des coûts d'affiliation à l'assurance maladie sur les travailleurs. Une autre pratique que nous avons rencontrée lors des entretiens avec les directeurs des entreprises s'appuie sur les formes d'embauche et l'utilisation des contrats de travail. La législation du travail adoptée dans les années 1990 stipule que les CDD ne peuvent pas être supérieurs à trois ans et qu'ils peuvent être reconduits de façon illimitée. Toutefois, si leur durée est inférieure à un an, le renouvellement ne peut être réalisé que trois fois ; après

trois renouvellements, la durée doit être d'un an minimum. Dans l'entreprise de pièces détachées *Ensembles Centurion*, qui emploie environ 200 travailleurs, il existe deux modalités d'embauche, d'un côté les CDI qui concernent la totalité du personnel administratif mais aussi les ouvriers les plus anciens (plus de 20 ans d'ancienneté). Les autres, environ une centaine d'ouvriers, ont des contrats inférieurs d'une durée de 4 mois renouvelés 3 fois de suite jusqu'à 16 mois au total. A la suite du dernier renouvellement, l'entreprise ne signe de nouveau contrat qu'après une période de deux mois d'interruption pour éviter d'être obligé d'octroyer un contrat plus long. Cette modalité exerce une certaine pression sur les travailleurs qui savent qu'un travail bien accompli assure un nouveau contrat. Pour la direction, ce système est préféré à l'utilisation de travailleurs temporaires car ces derniers sont plus instables et ont une moindre incitation à bien accomplir leur travail. Certains employés associent la période de non-renouvellement à une période de « vacances ». Les perspectives d'embauche à long terme sur contrat à durée indéterminée, qui a eu lieu dans plusieurs cas, constituent un facteur qui fidélise ces employés. Dans tous les cas, leur affiliation à l'assurance maladie est garantie, ainsi que le respect de toutes les lois associées au droit du travail.

Conclusion

Ce chapitre s'est appuyé sur différentes méthodes pour mettre en relief l'interaction existant entre la segmentation du marché du travail et l'accès à l'assurance maladie. L'analyse exploratoire des données a permis de visualiser l'effet conjoint de différentes variables dans la structuration du marché du travail, dans laquelle interviennent des facteurs d'offre et de demande de travail. La combinaison de cette exploration des données avec une description plus détaillée des segments, définis selon les statuts des emplois en fonction de l'accès aux assurances, nous a permis d'aller au-delà d'un dualisme que l'ACM met en relief. On retrouve donc une multitude de possibilités en matière de formes d'emplois, qui ne sont pas nécessairement concentrées dans des activités ou des entreprises spécifiques. De même, il n'y a pas un type de travailleur occupant une forme d'emploi particulière. Ensuite, les régressions statistiques ont été le moyen de montrer l'interaction de facteurs d'offre et de demande dans la segmentation du marché du travail. En particulier, nous avons cherché à mettre en valeur le rôle de la demande de travail dans la définition des formes d'affiliation à l'assurance maladie. Enfin, les entretiens permettent de comprendre de manière plus concrète les motivations et les stratégies des entreprises et des travailleurs dans la structuration du marché du travail.

La combinaison de ces analyses qualitatives et quantitatives se révèle efficace dans le but de mettre en relief l'interaction conjointe entre la sphère de la protection sociale et celle du marché du travail. La généralisation des conclusions des entretiens est difficile en raison des multiples facteurs qui lient ces deux domaines. Toutefois, une meilleure compréhension du marché du travail est possible à travers l'association d'une définition de la segmentation, à partir des caractéristiques des formes d'emploi, à une autre qui caractérise l'existence de segments à partir des formes de régulations de l'emploi. De cette manière, on arrive à caractériser les formes de mise au travail, en fonction des caractéristiques des entreprises et des travailleurs, mais aussi des styles de relations de travail. L'utilisation conjointe de ces dimensions constitue un outil pertinent pour connaître la manière dont la segmentation du marché du travail affecte les possibilités d'accès à l'assurance maladie.

Ce chapitre constitue ainsi le niveau le plus désagréé de notre thèse. Nous avons commencé par voir les déterminants structurels de l'économie qui en amont influent sur les secteurs créateurs d'emploi et les formes de régulation du travail. Ce parcours historique nous a emmené jusqu'aux transformations récentes qui découlent d'un régime plus libéral et ouvert à l'extérieur. La difficile institutionnalisation des relations professionnelles a conduit à la coexistence de différentes formes de régulation de l'emploi et à la prévalence de formes autoritaires caractérisées par des rapports asymétriques entre les employeurs et les employés. Dans le modèle d'économie libérale, où le besoin de flexibilité et d'adaptation des entreprises augmente, ces formes s'imposent et conduisent à accroître la précarisation des emplois. La réduction des coûts du travail par l'externalisation de la production et la non inscription des travailleurs aux différents mécanismes d'assurances sociales donne une plus grande marge de manœuvre aux entreprises pour comprimer leur coût de production. De cette manière, le degré d'exploitation des travailleurs augmente, et un marché du travail segmenté se met en place, tant par l'existence de différentes formes de régulation du travail, que par les conditions de travail différenciées auxquelles sont soumis les travailleurs. Le dernier chapitre nous a permis d'illustrer ces dynamiques de manière précise.

CONCLUSION GENERALE

La présente thèse s'est construite autour de cinq chapitres, avec pour objectif de montrer comment le type de relations d'emploi prévalentes s'agence avec les configurations de la protection sociale dans le domaine de la santé en Colombie. Nous avons cherché dans le premier chapitre à mettre en relief les particularités de l'économie colombienne. Nous nous sommes appuyés sur la théorie de la dépendance pour expliquer les conditions structurelles qui façonnent l'organisation productive et les formes d'emploi. Le recours à un tel cadre théorique, qui requiert une actualisation à l'aune des évolutions les plus récentes de l'économie, permet d'articuler les transformations à l'œuvre dans les pays périphériques à celles que subit le capitalisme à l'échelle mondiale.

Les implications de la condition de dépendance ont été analysées dans le deuxième chapitre de manière théorique, et de manière empirique dans le premier et le troisième chapitre. Nous avons tout d'abord montré que la structure productive du pays se construit sans la consolidation d'un secteur producteur de biens de capitaux, dans un contexte marqué par une forte dépendance dans l'acquisition de technologies et l'obtention de devises. Aujourd'hui, les manifestations et effets de la dépendance se déplacent vers la sphère financière, et la production nationale se recentre sur l'exportation de matières premières ou de produits manufacturés à faible valeur ajoutée. Les conséquences de ce phénomène se manifestent en particulier à travers un marché interne restreint et la non-inscription des travailleurs dans des circuits de consommation. Ainsi la condition de dépendance encadre-t-elle les relations d'emploi au niveau national.

Ces caractéristiques constituent une première composante de la grille d'analyse que nous avons cherché à construire dans le deuxième chapitre. Puisque notre recherche se situe à l'échelle des formes de mise au travail dans les unités de productions, nous avons complété cette grille par les apports de la théorie de la segmentation, en particulier ceux de l'IWPLMS, mis en parallèle avec les études sur l'informalité dans les pays en développement. De cette manière, nous avons élaboré un cadre d'analyse à même d'identifier les facteurs et les dynamiques agissant au niveau de la demande de travail dans la configuration des relations d'emploi, tout en intégrant les facteurs structurels qui façonnent ces dernières.

Le troisième chapitre nous a permis d'appliquer cette grille d'analyse de manière à définir les relations professionnelles dominantes dans le contexte actuel en Colombie. Nous avons montré la difficile institutionnalisation de ces relations, souligné leurs transformations récentes, en particulier dans la période néolibérale, et montré que les formes d'emploi flexibles, externes aux entreprises et faiblement productives se développent. Le style de relation de travail qui domine est celui dit autoritaire, qui établit des rapports asymétriques entre les employeurs et les employés. Dans ce contexte, qui génère l'existence d'un marché du travail segmenté, nous avons également cherché à définir les segments d'emploi à partir des différentes formes de protection contre les risques sociaux. Les différentes combinaisons possibles caractérisées par le type de contrat, la cotisation à la retraite et la couverture contre la maladie et les risques professionnels, forment ce que nous avons nommé le *halo de l'informalité*.

Puisque notre recherche se centre sur l'assurance maladie, nous avons consacré le quatrième chapitre à l'explication des logiques qui sous-tendent le nouveau système de santé en Colombie, instauré dans le cadre des réformes économiques adoptées dans les années 1990. La principale caractéristique du nouveau dispositif a été la mise en place d'un marché régulé d'assurances et de soins de santé, où l'accès se fait soit par l'intermédiaire de subventions publiques, soit par le biais d'emplois qui permettent de cotiser de manière stable et régulière. Les formes de mise au travail qui dominent peuvent affecter la densité salariale et familiale et mettre en échec le fonctionnement du système de santé. L'impossibilité pour certains travailleurs de contribuer de manière stable modifie en effet le montant des cotisations, le nombre de personnes bénéficiaires de l'affiliation d'un tiers et de celles qui dépendent des aides de l'Etat pour accéder au système. Le dernier chapitre nous a permis d'analyser l'articulation entre l'emploi et l'assurance maladie à une échelle plus désagrégée, de comprendre la manière dont interagissent les différentes composantes des relations d'emploi au niveau des entreprises et comment elles déterminent les possibilités individuelles d'accès au système de santé.

L'articulation entre les deux sphères analysées a été étudiée de manière multidimensionnelle. D'une part, nous avons cherché à intégrer différents angles d'analyse pour la compréhension de notre problématique à une échelle globale et à une échelle plus désagrégée. Cela est vrai dans le cas de la condition de dépendance, dont nous avons mis en évidence les caractéristiques structurelles pour intégrer ses effets au niveau de la production et du travail ;

mais également dans l'analyse des relations professionnelles, dont nous avons étudié la configuration générale et aussi les manifestations concrètes au niveau des relations d'emploi dans certaines entreprises. D'autre part, notre méthodologie a eu recours à différentes théories (la dépendance, la segmentation, l'informalité) que nous avons combinées avec trois méthodologies de validation empirique (analyse exploratoire de données, régressions économétriques et entretiens sur le terrain).

La conclusion à laquelle nous arrivons, à partir du cas de la Colombie contemporaine, est que la segmentation du marché du travail, comprise en termes de la coexistence de différentes formes de régulation du travail, affecte l'accès aux assurances sociales. Plus le marché est segmenté, plus les possibilités de couverture contre les risques associés à la maladie varient en fonction des caractéristiques des unités productives, des travailleurs et des éléments qui conditionnent leurs actions et interactions. Une telle configuration est d'autant plus présente que dominant des relations asymétriques, où le pouvoir de négociation des employés est limité. La déréglementation récente du marché du travail et l'externalisation croissante de la production contribuent à consolider ces tendances. Cette conclusion a différentes implications en termes de méthodologie, pistes de recherches et recommandations en matière de politiques.

Tout d'abord, notre approche se démarque d'une analyse centrée sur les comportements microéconomiques d'un agent unique et représentatif pour comprendre le problème posé. À l'inverse de cette approche, nous cherchons à mettre en relief les faits structurants et les conditions historiques et institutionnelles qui conditionnent les acteurs sociaux et les rapports de force qui déterminent leurs relations. On s'affranchit donc de toute normativité qui consisterait à limiter le comportement humain et les rapports sociaux à la seule question de la maximisation d'utilité. En effet, nous insistons sur l'idée qu'aucun système social n'évolue à l'intérieur d'un cadre pré-établi dont l'étendue et les limites seraient connues à l'avance. Il n'est pas possible de présumer l'existence de comportements et de normes applicables à tout espace et en tout temps ; ce constat a justifié notre recours à une grille multidimensionnelle.

Même si nous avons tenté d'asseoir notre cadre analytique sur des bases structurelles par le recours au concept de dépendance, notre démarche reste pour autant contingente et analyse les relations d'emploi à partir des conditions propres à un secteur, une entreprise ou à un type de travailleur. Ceci représente une importante limite de notre grille d'analyse, dans la mesure où il n'est pas possible de généraliser les conclusions qui découlent de l'étude d'un cas

particulier. Même si les relations professionnelles sont, de manière générale, structurées par des déterminants communs, chaque forme d'emploi possède des spécificités qui contribuent à la façonner. Cette remarque vaut pour les entretiens réalisés dans le cadre de cette thèse : bien qu'ils aient été utiles comme moyen d'illustration pratique, il serait difficile de conclure que les types de configurations et d'arrangements entre employeurs et employés mis en relief ici concernent l'ensemble du marché du travail.

L'apport de cette thèse est de proposer un cadre d'analyse multidimensionnel de l'interaction entre le marché du travail et la protection sociale. Elle invite à poursuivre des analyses aptes à distinguer les différentes configurations et caractéristiques qui dominent dans un segment particulier du marché du travail. Si l'emploi affecte les possibilités d'assurance, une meilleure compréhension des modalités et des formes de mise au travail présentes sur le marché peut être utile dans la quête d'une meilleure articulation entre les deux sphères. L'expansion de la couverture contributive en Colombie doit se faire en intégrant les multiples formes prises par le travail salarié et indépendant, de manière à trouver de modalités de cotisation qui s'adaptent aux configurations en place²⁵⁸.

Aujourd'hui, le modèle qui se met en place dans le pays accorde une place croissante à l'assistance tandis que les possibilités d'extension par le biais de l'assurance salariale semblent être limitées par les normes d'emploi qui dominent. Le modèle assistanciel, tel qu'il est configuré en Colombie, se heurte aux contraintes budgétaires de l'Etat et facilite le déploiement de relations de clientélisme qui font de l'accès à la protection sociale un service octroyé en échange d'allégeance politique. Par ailleurs, l'existence de ces mécanismes permet aux employeurs de se désengager du devoir de contribuer au financement de la sécurité sociale. Le modèle assuranciel a l'avantage de diminuer le nombre de personnes dépendantes, dans la mesure où la base contributive s'élargit. La contribution convertit alors l'affiliation en un droit acquis et constitue un mécanisme qui affranchit l'individu de relations de soumission non seulement vis-à-vis de l'Etat, mais aussi par rapport à l'employeur.

Ce dernier constat ne constitue pas un plaidoyer en faveur d'un système reposant exclusivement sur une sécurité sociale salariale. Au contraire, il est souhaitable de chercher

²⁵⁸ Selon Castel (1995) : « on ne peut attacher des droits, même modestes, qu'à un état clairement identifiable », (p. 335). Il explique qu'en France, la loi de 1910 des retraites ouvrières et paysannes a été rendue inapplicable dans les campagnes en raison des différences de conditions qui séparaient le salariat industriel du salariat paysan, qui donc ne se prêtaient pas à un même traitement.

des combinaisons entre l'assurance et l'assistance permettant une adaptation aux caractéristiques des formes d'emplois et à leurs évolutions. Il pourrait être utile d'imaginer des mécanismes qui flexibilisent les contributions dans le temps et par rapport au montant cotisé, plus en accord avec des trajectoires d'emploi dissemblables et discontinues. De cette manière, dans les périodes de chômage ou de baisse de revenus, une aide à la contribution pourrait être envisagée pour certains types de travailleurs. Un tel choix devrait s'accompagner de modifications dans les modes de financement du système de protection sociale. Une modulation des cotisations en fonction des revenus serait souhaitable, mais surtout un élargissement des sources, davantage centrées sur les contributions salariales, de façon à inclure d'autres types de revenus (patrimoniaux, du capital). La richesse étant très inégalement répartie en Colombie, une redistribution par des impôts progressifs pourrait solidifier les comptes de la sécurité sociale et permettre des transferts en faveur des travailleurs les plus précaires.

Cependant, nous considérons que la création de postes de travail de qualité et productifs constituent la meilleure politique de protection sociale, ce qui nous conduit à réfléchir sur les politiques en place dans ce domaine. La dernière réforme de l'assurance maladie s'oriente vers la gestion des risques sociaux, en ciblant les populations les plus démunies préalablement identifiées, sans faire le lien avec les caractéristiques de l'emploi. La stratégie du présent gouvernement se centre sur la création de conditions macroéconomiques favorables comme principal mécanisme pour générer des emplois, selon une conception quasi automatique du lien entre les deux facteurs. Cela se traduit par des politiques d'austérité et de lutte contre l'inflation et le déficit fiscal qui n'ont pas prouvé leur efficacité en la matière. Un deuxième volet de l'action publique s'attache à améliorer l'employabilité des individus à travers différents mécanismes de formation. Mais une meilleure qualification des travailleurs, bien que nécessaire, ne semble pas suffisante pour résoudre le déficit de postes de travail. Enfin, des aides au secteur productif sont prévues par la promotion et crédits aux micro-entreprises et par la modernisation du marché du travail, autrement dit par la diminution des coûts salariaux et une plus grande flexibilité en matière d'embauche et de licenciement (DNP 2002).

Ces dispositions suscitent deux réflexions. La première est que ces politiques d'emploi sont beaucoup trop centrées sur l'offre de travail, et visent soit à améliorer la capacité productive

des individus, soit à les transformer en entrepreneurs²⁵⁹. La demande de travail apparaît indirectement puisque les employeurs ne figurent qu'en tant que bénéficiaires d'une main-d'œuvre flexible et à moindre coût. Cette thèse a cherché à contribuer à la compréhension des motivations qui guident la gestion des ressources humaines des entreprises. Elle invite ainsi à procéder à une meilleure inclusion de la responsabilité et du rôle des employeurs dans la création d'emplois de qualité (dans leur propre unité de production ou dans des unités externes) dans l'élaboration et la mise en œuvre des politiques publiques.

Deuxièmement, on observe un décalage entre le besoin de financement de la protection sociale et la flexibilité recherchée par les programmes d'emploi, octroyée par la législation ou imposées *de facto* par les entreprises. L'accent est mis sur l'efficience à travers la réduction des contraintes à l'ajustement des salaires et des effectifs comme moyen de consolider la compétitivité de la production nationale ou d'améliorer l'attractivité vis-à-vis l'investissement étranger. La logique implicite est qu'une augmentation de la flexibilité se traduirait par une plus grande équité, par le biais d'une création d'emploi plus importante. Cependant, dans la pratique, on observe plutôt que la précarité et l'instabilité sont la contrepartie d'une plus grande déréglementation.

Le discours dominant insiste sur les effets nocifs des prestations sociales sur l'offre de travail et des prélèvements sociaux sur la demande. Pourtant, l'impact positif de ces politiques sur l'emploi et la croissance en général reste à prouver, car les pays où les charges sont les plus élevées ne connaissent pas nécessairement un taux de chômage plus important ou une stagnation grave de l'économie²⁶⁰. La sécurité sociale a comme finalité l'amélioration du bien-être général de la société. Elle ne doit pas être convertie en un instrument de politique économique au service de l'amélioration de la compétitivité par une réduction des coûts. Elle doit être le fondement de la cohésion sociale et la base d'une meilleure performance économique.

Le rôle de la politique économique doit donc s'orienter vers l'amélioration de la compétitivité et de la productivité, sans faire du coût du travail, direct ou indirect, une variable

²⁵⁹ Rubery (2007) fait cette remarque dans le cas de la stratégie européenne d'emploi, où les employeurs « apparaissent à peine » et qui cherche à rendre la main-d'œuvre plus motivée et plus « employable par les employeurs » (p. 943).

²⁶⁰ Euzéby (1995, 2000) propose une comparaison à l'échelle européennes de l'impact et des formes de financement de la protection sociale.

d'ajustement. De manière similaire, les mécanismes de création d'emploi productif devraient être réévalués. D'une part, les Banques centrales indépendantes ciblent un faible taux d'inflation comme moyen de stimuler la croissance, combattre les inégalités, rendre crédible la politique monétaire et attirer les investissements étrangers²⁶¹. L'assouplissement de cette politique de stabilité des prix est souhaitable, mais l'objectif de création d'emploi devrait être inclus dans le mandat des institutions monétaires²⁶². D'autre part, il est important de revoir le rôle de l'Etat dans la promotion d'activités à haute valeur ajoutée qui conduisent à une plus forte absorption de la population active. Redonner un rôle « industrialisateur » aux pouvoirs publics devrait être une priorité. Cette stratégie est bien sûr entravée par les contraintes subies par les économies périphériques, ce qui invite à réfléchir sur les moyens et les possibilités dont elles disposent pour dépasser leur condition de dépendance. Même si ces restrictions affectent les institutions de protection sociale, l'instauration d'un système solidaire et équitable, garant de droits pour tous les citoyens, reste un choix politique fonction des intérêts économiques et sociaux internes et des rapports de forces à l'œuvre.

²⁶¹ La Loi 32 de 1992 compile les statuts et le mandat de la Banque de la République. Son objectif est de veiller à maintenir le pouvoir d'achat de la monnaie et à pour cela elle doit adopter des cibles spécifiques d'inflation qui devront être toujours inférieures aux résultats obtenus dans la période précédente.

²⁶² Epstein (2007) remet en cause les politiques orthodoxes des banques centrales. Il propose des alternatives et des exemples comme moyen de réorienter les objectifs de ces institutions vers la croissance, le développement et l'emploi.

Annexes Chapitre 5

Annexe 5.1 : Grille d'entretiens utilisée lors des rencontres au sein des entreprises avec les employeurs et les travailleurs.

Annexe 5.2 : Retranscription des entretiens réalisés.

Annexe 5.3 : Sorties SAS des régressions logistiques sur le type d'affiliation.

Annexe 5.4 : Plan factoriel représentant la projection des modalités dans le premier et le troisième axe

Annexe 5.5 : Exemple de sorties SAS de l'analyse des correspondances multiples

Annexe 5.6 : Aides à l'interprétation Macro AIDEACM pour les travailleurs salariés uniquement et pour les travailleurs salariés et indépendants

Annexe 5.1 Guide d'entretien aux entreprises

I. Contexte économique et stratégie de l'entreprise

1. Principales caractéristiques de l'entreprise

- Secteur d'activité (classification CIUP)
- Statut juridique (société anonyme, limitée...)
- Statut des capitaux (familial/national/international)
- Ancienneté de l'établissement
- Produits /services principaux
- Ventes annuelles (évolution).

2. La chaîne de production

- Qu'est-ce que la société produit? Comment le produit-elle?

Type de produit

Nature du processus de production (transformation/assemblage/vente)

- Grâce à quels facteurs l'entreprise est-elle sur le marché: la qualité, le prix, l'innovation de la production?

- Quels sont les facteurs qui influent sur ladite prestation : technologie, la qualification de la main-d'œuvre, rémunération du travail?

- Quel est le marché et la cible visés par l'entreprise? Qui sont les principaux clients et utilisateurs du produit / service?

- Quel est le degré de dépendance/indépendance de l'entreprise vis-à-vis de ces derniers ?

Comment cette relation influe sur les politiques de l'entreprise (en matière de ressources humaines / viabilité économique?)

- Qui sont les principaux fournisseurs pour la fabrication du produit / service?

Quel est le degré de dépendance/indépendance de l'entreprise vis-à-vis de ces derniers ?

3. Contexte économique

- Dans quelle mesure la demande pour le produit / service peut-il être défini comme stable/instable?

- Quel degré de pression subit l'entreprise ? Comme s'adapte-t-elle ?

II. Structure de la main-d'œuvre

1. Types d'emplois et de travailleurs

- Comment définir la structure organisationnelle de l'entreprise?

Nombre d'employés

Directions / sous-directions de la ligne de commande

- Quel type d'emplois trouve-t-on dans les différentes sous-directions? (en termes de contrat / horaires / stabilité / primes)

- Quels types de travailleurs occupent les différents types d'emploi?

Caractéristiques individuelles: sexe / âge

Qualification requises par type d'emploi

- Quels sont les critères de distinction entre les différentes catégories? Que représente chaque frange d'employés par rapport à leur nombre total ?

Faits et chiffres:

Organigramme

Nombre d'employés:

- Le sexe et l'âge – Type de contrat
- Salaires et primes - Horaires de travail

2. Organisation de la production et type de travail

- Comment la production et la stratégie marketing de l'entreprise affecte les travailleurs (en termes d'horaires et de changement d'horaires, de rémunération, de type de contrat – durée déterminée -, et de stabilité) en fonction du type d'emploi?
- Les employés effectuent-ils toujours la même tâche ou doivent-ils effectuer diverses tâches en fonction de l'évolution de la demande?
- Impact des coûts de main-d'œuvre sur la répartition du travail

3. Organisation de la production et temps de travail

- Volume d'heures de travail par type d'emploi. Existe-t-il des catégories différentes en fonction des horaires?
- La société a-t-elle recours à la flexibilité des horaires de travail (temps partiel / travail de nuit)? Pour quelles raisons?
- Quelles sont les exigences en termes de flexibilité horaire imposées aux travailleurs?

Faits et chiffres:

Les heures de travail par jour. Durée de la semaine de travail. Congés annuels.

4. Satisfaction des besoins et assurances

- Les salaires et les primes permettent-elles aux travailleurs de satisfaire leurs besoins fondamentaux?
- Les employés peuvent-ils accéder à la sécurité sociale en matière de santé? Cotisent-ils pour leur retraite ?

5. Autres facteurs à considérer

- Impact de la législation sur la stratégie des entreprises vis-à-vis de la main-d'œuvre.
- Impact des conventions collectives ou autres accords informels sur la structure productive et les relations industrielles.

III. Recrutement, rotation des emplois et flexibilité

1. Recrutement et emploi

- Quelles sont les stratégies de recrutement utilisées par l'entreprise?

Quels types de canaux formels et / ou informels sont utilisés dans le recrutement des employés?

- Dans quelle mesure les caractéristiques du marché du travail (chômage, sous-emploi, travail informel) influencent-elles les stratégies de recrutement?
- Les critères de sélection sont-ils basés sur les caractéristiques sociodémographiques spécifiques? Sexe, âge, statut temporaire (étudiants, mères de famille, retraités).
- Existe-t-il une concurrence avec des entreprises similaires pour un même groupe de travailleurs? Comment l'entreprise se positionne-t-elle face à cela ?
- Existe-t-il une politique de l'emploi en particulier utilisée par la société?
Incitations / primes / pressions

2. Rotation et flexibilité

- Quel type de contrat propose l'entreprise? (écrit/ oral, CDI/CDD)
Dans quelle mesure l'entreprise a-t-elle recours au service temporaire ? A la sous-traitance?
Aux coopératives de travail associé?
 - Les CDD sont-ils une première étape vers un CDI, ou pas forcément?
 - Ces contrats respectent-ils la législation du travail? (en termes d'horaires, de salaires, etc.)
 - Quel est le nombre de recrutement et le nombre de licenciements effectués par l'entreprise au cours de la dernière semaine / du dernier mois / de l'année écoulée?
- A quoi peut-on attribuer cette hausse/baisse de la rotation ?
- Dans quelle mesure les postes offerts permettent-ils aux travailleurs d'effectuer une promotion professionnelle et salariale ?
 - Les emplois avec des salaires plus élevés / exigeant des qualifications spécifiques se trouvent-ils en interne ou en sur le marché externe à l'entreprise ?
 - Le recours à des travailleurs temporaires ou externes est-il dû à des raisons de coût et / ou de flexibilité à l'égard des fluctuations de la demande?

Faits et chiffres:

- Nombre de travailleurs temporaires dans le total au cours de la semaine dernière/ le mois dernier/ l'année dernière.
- Répartition des emplois en fonction du sexe, âge, qualification.
- Nouveaux recrutements au cours des 12 derniers mois.
- Mobilité de personnel interne au cours des 12 derniers mois.
- Nombre de départs volontaires ou involontaires au cours des 12 derniers mois.

IV. Qualification et rémunération

1. Compétences et formation de la main-d'œuvre

- Quelles sont les qualifications recherchées par l'entreprise pour les différents postes de travail?

Lesdites qualifications sont-elles acquises dans le système éducatif, de façon informelle (« sur le tas »), ou par la formation en interne ?

- Dans quelle mesure les travailleurs peuvent-ils améliorer leurs compétences, y compris celles qui ne sont pas directement liées à leur travail?

2. Salaires et coûts de main-d'œuvre

- Quelle est la politique salariale de l'entreprise?

Salaire perçu par type de poste / politique d'augmentation des salaires / salaire mensuel et volume horaire hebdomadaire

- Existe-t-il un mécanisme de primes et une rémunération supplémentaire? Sur la base de quels critères sont-elles octroyées? Productivité / Production.

- Les salaires offerts par l'entreprise sont plus ou moins élevés par rapport à ceux versés par des entreprises similaires dans le secteur?

- Les conditions de travail difficiles / pénibles trouvent-elles une forme de compensation?

- Combien les coûts de main-d'œuvre représentent-ils dans le total des coûts de production?

- Dans quelle mesure la variation dans les coûts de travail influent-ils sur le prix du produit / service vendu? A l'inverse, comment la variation des prix affecte-t-elle le niveau des salaires?

Guide d'entretiens pour les travailleurs

1. Caractéristiques individuelles des travailleurs

- Sexe

- Groupe d'âge

- Situation de famille: Marié / Célibataire/ en couple ; enfants / parents vivant dans le foyer (personnes à charge)

- Niveau d'éducation : Primaire/Baccalauréat/supérieur

2. Statut de l'emploi et de carrière avant la position actuelle

- Trajectoire professionnelle antérieure

- Même activité / Même poste, même activité / poste différent, activité différente/poste différent
- Contrat de travail précédent
- Période/durée de chômage, sous-emploi
- Activité secondaire
- Accès à la santé et à cotisation pour la retraite dans les différents postes occupés

3. Situation de l'emploi au sein de l'entreprise

- Année d'entrée dans l'entreprise
- Comment il s'est joint à l'entreprise? Annonce / Agence pour l'emploi / famille / amis
- Quelle a été son évolution au sein de l'entreprise en termes de:

Responsabilités

Salaire

Contrat

Poste occupé

Temps partiel / temps plein

Horaires (stipulé dans le contrat / horaires de travail effectif)

Congés

- Perspectives d'emploi dans l'entreprise
- Perspectives d'emploi ailleurs (autre société ou autre activité)
- Satisfaction de la situation comparaison avec d'autres emplois similaires

4. Salaire et rémunération

- Salaire mensuel
- Primes
- Flexibilité horaire et compensation
- Négociations/litiges à propos de la rémunération
- Cotisations à la sécurité sociale (santé, retraite, risques professionnels)

Accès à l'assurance maladie par un autre membre de la famille / le régime subventionné

- Le salaire mensuel est suffisant pour satisfaire les besoins des individus et / ou de la main-d'œuvre familiale participation d'autres membres de la famille pour répondre aux besoins individuels/familiaux

Stratégie d'accès à l'assurance sociale au sein de la famille.

Annexe 5.2

Retranscription des entretiens

Premier Hilos (PH)

La parole aux salariés

Art Graphique Bacata (AGB)

La paroles aux travailleurs

Entreprise de Caoutchouc Los libertadores

La parole aux salariés

Productos Harineros

La parole aux salariés

Trigos y Harinas

La parole aux salariés

Uniformes Confección

La parole aux salariés

Válvulas López S.A

La parole aux salariés

Médicaments Cruz S.A.

Plasticos el Carmelo

La parole aux salariés

Diseños Mar

La parole aux salariés

Confections Nene

La parole aux salariés

Farmacos SuSalud (FSS)

La parole aux salariés

Premier Hilos (PH)

L'entreprise PH est aujourd'hui une société à responsabilité limitée dont le capital est détenu à 90% par la famille des fondateurs. Elle été créée il y a 6 ans. Le propriétaire actuel

travaillait dans une entreprise de textile étrangère qui a décidé de fermer sa filiale colombienne, ce qui a permis à PH de bénéficier du renom de l'ancienne entreprise. En 2001, l'entreprise démarra ses activités avec des ressources propres. Les débuts furent particulièrement difficiles financièrement, mais tout fut mis en œuvre pour éviter les licenciements. Il y eut en ce sens une continuité par rapport à son prédécesseur, notamment vis-à-vis de la politique d'embauche et de rémunération. Les salaires se maintinrent, assortis de toutes les prestations sociales légales. En revanche, grâce à des accords informels passés avec les salariés, une contrepartie d'effort supplémentaire de travail leur fut exigée en échange (non rémunérée). Durant les 3 dernières années, l'entreprise a connu une croissance de 20 à 30% par an, sans que cela se traduise par de nouvelles embauches.

L'entreprise développe deux lignes de produits : des fils en nylon haute résistance utilisés en consommation intermédiaire dans la maroquinerie et diverses industries (tapisserie, maisons d'édition, matelas, automobile...) et du polyester utilisé dans la broderie industrielle.

Ce secteur a connu une importante croissance dans les années 60-70. Depuis, de grandes transformations ont eu lieu. Aujourd'hui, la concurrence internationale (en provenance de l'Asie en particulier) et la contrebande sont à l'origine d'une grande crise pour les producteurs nationaux. La plupart des grandes entreprises ont dû cesser leur activité et leur nombre dans le secteur a diminué. Certaines ont délocalisé leur production vers des pays voisins et en particulier vers la Chine. Ainsi, la matière première part vers ces pays où elle est utilisée pour la production d'articles qui sont ensuite renvoyés en Colombie. Aujourd'hui, la plupart des unités productives du secteur sont des unités informelles (individuelles) qui fonctionnent au jour le jour : elles achètent les matières premières au moment même où elle reçoivent les commandes. D'autres entreprises ont arrêté la production et ont préféré vendre des produits finis, opération devenue plus rentable. Tous ces facteurs affectent négativement les producteurs de matières premières liées aux confections textiles, car le marché se réduit et perd en dynamique.

Afin de s'adapter aux changements sectoriels, la stratégie de PH a été d'orienter ses ventes vers d'autres marchés. En plus de la maroquinerie et des textiles, les ventes s'orientent désormais vers l'industrie automobile et les maisons d'édition.

La reconnaissance de la marque ainsi que la variété des produits proposés leur permet de se tailler une part non-négligeable du marché : 18 000 références de couleurs et de tailles différentes. Cette offre importante constitue un facteur d'adaptation aux changements de la demande qui fluctue en fonction des aléas de la mode. Un délai de livraison des commandes inférieur à 24 heures constitue un autre avantage apprécié par les clients.

La demande à laquelle fait face l'entreprise suit un cycle plus ou moins marqué. Dans le cas du nylon, 2/5 des ventes se font durant le premier semestre et le reste durant la deuxième moitié de l'année. La demande en polyester est beaucoup plus variable, car plus liée à la mode. L'année dernière, elle a connue une croissance de 300%, tandis que cette année, cette ligne de produit a diminué de 200%.

Un autre mécanisme d'adaptation vis-à-vis de ces fluctuations concerne la mise en place du travail en poste continu : 2 fois 8 heures, voire 3 fois 8 heures, en fonction des besoins. Par ce biais, la production peut être augmentée, sans que de nouvelles embauches soient nécessaires. L'augmentation et la diminution des horaires de travail se négocient avec les travailleurs en fonction des nécessités de l'entreprise et des besoins personnels. Par exemple, en juin et juillet, lorsque les ventes décroissent, certains travailleurs sont envoyés en vacances, solution qui favorise les deux parties.

L'entreprise cherche à éviter les stratifications en son sein. Tous les travailleurs, ceux du secteur administratif comme ceux du secteur opérationnel, sont embauchés directement et en contrat à durée indéterminée. Au niveau de la production, l'entreprise promeut la polyvalence, de sorte que ceux qui se chargent du bobinage puissent également s'occuper du retordage ou

de l'enroulement et inversement. Ce système constitue également un autre mécanisme permettant de s'adapter à l'augmentation de la demande, étant donné que certains processus de production se révèlent plus coûteux en temps. Tous les ouvriers reçoivent un salaire similaire, à l'exception du teinturier dont la paye est valorisée en raison son savoir-faire particulier.

Cette structure non stratifiée se retrouve également dans une décentralisation des responsabilités qui évite la mise en place d'une structure de supervision. Ceci est possible grâce à l'ancienneté des travailleurs, la plupart étant d'anciens employés de la filiale de l'entreprise étrangère qui a précédé la création de PH. Ceci a créé des relations basées sur la confiance. De plus, les chefs d'entreprise pratiquent une politique de « portes ouvertes » qui permet un dialogue constant avec tous les salariés et à tous niveaux.

La parole aux salariés

- Entretien # 1

Caractéristiques principales :

- Sexe : féminin
- Tranche d'âge : 40 –50 ans
- Situation familiale : union libre. Conjoint salarié. 2 parents et 2 enfants à charge.
- Études : bachelière
- Poste occupé : chargée du bobinage
- Salaire : SML
- Ancienneté : 4 ans

Parcours au sein du marché du travail :

Patricia Pérez commença à travailler dans une entreprise de chaussures après avoir fini ses études secondaires. Elle y travailla pendant un an. Après 6 mois, elle renouvela pour la même durée un contrat de prestation de services qui ne lui donna accès à aucune prestation sociale. N'ayant aucune personne à charge, elle opta pour ne pas cotiser à la sécurité sociale.

Lorsque suite à la fermeture de l'entreprise elle fut licenciée, elle se retrouva au chômage et y demeura pendant un an sans percevoir la moindre protection sociale. Elle travailla ensuite de façon occasionnelle dans une entreprise d'électroménager, embauchée sans contrat et payée en fonction des tâches réalisées.

Elle fut par la suite embauchée dans une entreprise de textiles où elle demeura pendant 9 ans, avant d'être licenciée avant d'avoir pu accomplir ses 10 ans de travail en continu dans l'entreprise²⁶³. D'abord embauchée à travers des contrats de courte durée, elle obtint après un an un contrat à durée indéterminée assorti de toutes les prestations sociales.

Mais une nouvelle fois, elle se retrouva au chômage sans aucun type de protection sociale. Cette situation se prolongea pendant quelques mois. Par la suite, elle travailla pour une entreprise de services temporaires qui l'affilia à tous les régimes sociaux et l'envoya en mission auprès de différentes entreprises. Après deux mois de période d'essai, elle fut embauchée chez PH en CDI et commença à cotiser à la sécurité sociale.

Si elle avoue gagner moins qu'auparavant, elle se réjouit de ne plus être contrainte de travailler près de 12 heures par jour 7 jours sur 7. Elle apprécie la stabilité dont elle bénéficie chez PH, ainsi que la qualité des relations de travail. Elle bénéficie en outre d'une certaine autonomie. Elle préfère la stabilité et la flexibilité des relations de travail.

²⁶³ Cette pratique était généralisée parmi les entreprises colombiennes avant la loi 50 de 1990. Elle s'explique par les coûts de licenciement attachés à l'ancienneté du travailleur.

Art Graphique Bacata (AGB)

L'entreprise d'art graphique AGB a été créée il y a 10 ans. Depuis, aucun changement de propriétaire ou aucune évolution juridique n'est intervenue.

L'entreprise est spécialisée dans l'impression de tout type de produits pour les entreprises et les particuliers. Elle se borne à imprimer les commandes de clients qui se chargent du design. L'entreprise achète les matières premières, telles que l'encre et les différents types de papier nécessaires à la production des documents, panneaux et tracts publicitaires.

Aujourd'hui, elle emploie directement une dizaine de personnes. Ce chiffre est resté stable depuis les premières années de fonctionnement. Lors de l'achat de nouvelles machines, l'entreprise a dû embaucher des travailleurs plus qualifiés, à même de les faire fonctionner correctement. Cependant, l'effectif directement employé n'a pas connu de variation notable.

Depuis cinq ou six ans, l'entreprise a dû faire face à une concurrence informelle accrue. Cette dernière est constituée d'individus qui s'unissent pour acheter des imprimantes. Ces petites unités pratiquent l'évasion fiscale continue, ce qui leur permet de vendre à prix réduit. L'entreprise AGB, face à cette concurrence, se spécialise dans des produits de haute qualité et garantit des délais de livraison express.

Lorsque l'entreprise a commencé à fonctionner, le marché des imprimeries était en pleine expansion. Cependant, depuis la crise de la fin des années 1990, la demande est devenue très instable, avec une période de forte contraction du marché publicitaire. Si auparavant il était possible d'identifier une saison de forte demande de juin à décembre, il est aujourd'hui beaucoup plus difficile d'anticiper son évolution. Face à cette fluctuation, l'entreprise a opté pour la diversification de la clientèle, pour éviter la dépendance envers un nombre réduit d'acheteurs.

L'organisation de l'entreprise est composée d'un côté par un gérant général et un gérant chargé de l'activité commerciale. Ces derniers sont appuyés par un auxiliaire de secrétariat et de comptabilité. D'un autre côté, elle est constituée par la partie opérationnelle qui est divisée en deux processus : l'impression et la « finition » (imposition, massicotage, agrafage, pli des documents). Dans chaque cas, il existe un technicien appuyé par des auxiliaires/apprentis. En tout, l'entreprise compte dix travailleurs, mis à part les gérants qui sont les propriétaires de l'entreprise, hautement qualifiés et titulaires de diplômes universitaires. Les ouvriers-imprimeurs sont des travailleurs moyennement qualifiés, ayant appris leurs métiers sur le tas, sans niveau de formation élevé. Les travailleurs chargés de la finition et les apprentis sont des travailleurs non qualifiés n'ayant généralement pas achevé l'école primaire.

Les techniciens ont un contrat à durée déterminée d'un an, assorti de toutes les prestations sociales légales (santé, retraite, risques professionnels). La loi stipulait que ce contrat pouvait être renouvelé trois fois avant de devenir obligatoirement un contrat à durée indéterminée. Cependant, au sein de la partie productive, seul un travailleur détient un CDI, ce qui suppose un niveau d'ancienneté élevé. Selon la directrice, ce taux de rotation s'explique par un degré d'alcoolisme élevé qui oblige à des licenciements fréquents. L'année dernière, 5 travailleurs sur 7 de la section de production sont partis. La rotation est élevée malgré le fait que l'entreprise cherche à aider les travailleurs en cas de besoins particuliers, en plus de certaines primes d'intéressement.

La majorité des auxiliaires/apprentis (notamment les chargés de finition) sont des travailleurs temporaires embauchés avec des contrats de courte durée qui varient en fonction des besoins productifs. L'entreprise privilégie l'embauche de femmes âgées, divorcées et avec enfants, car ce sont des caractéristiques qui assurent l'assiduité, la responsabilité et la productivité. Le paiement se fait au cas par cas, selon l'habileté et la productivité des travailleurs.

L'utilisation du travail temporaire permet à l'entreprise de s'adapter aux fluctuations de la demande. Ceci se fait aussi à travers l'utilisation d'entreprises satellites qui effectuent à moindre coût différentes tâches. Lorsque la demande devient plus importante, cette

externalisation représente presque 50% de la production. Cette production permet aussi de vendre des services qui ne sont pas directement produits par l'entreprise, étant donné qu'elle requiert l'utilisation de machines particulières que ne possède pas l'entreprise.

La parole aux travailleurs

Lors de cet entretien il a été possible de discuter avec deux femmes chargées de la finition. La première possède des responsabilités plus importantes que les autres chargées de finition. Elle exerce une certaine direction sur elles. Il s'agit d'une femme entre 20 et 30 ans qui vit en union libre, ayant à sa charge sa mère et son fils mineur. Son niveau d'éducation ne dépasse pas l'école primaire. Elle a signé un contrat à durée indéterminée directement avec l'entreprise. Ce contrat lui donne accès à la sécurité sociale (cotisation retraite, régime contributif de santé, assurance contre les risques professionnels, perte d'emploi). Son fils est bénéficiaire de son plan de santé. En revanche, sa mère dépend du régime subventionné et y accède par le biais du SISBEN.

Avant d'arriver à AGB, elle a été salariée d'une papeterie pendant trois ans avec un contrat de travail renouvelé annuellement donnant accès à la sécurité sociale. Après une période de 6 mois de chômage pendant laquelle elle n'a pas été affiliée au régime général de la sécurité sociale, elle a signé un contrat d'un an dans une entreprise d'art graphique, grâce auquel elle a à nouveau pu cotiser à la sécurité sociale. Cependant, étant payée par heures de travail accomplies, le rythme de travail et la pression exercée pour la livraison des commandes étaient trop importants. Cette raison l'a incitée à démissionner. Mais avec l'expérience acquise, elle a loué un petit atelier et a créé un « satellite » auquel les moyennes et grandes entreprises achetaient des services de finition. Pendant ces deux années, elle n'a cotisé à aucun régime. En matière de santé, elle a été couverte par le biais du SISBEN. Grâce à son travail et au contact d'AGB (qui lui passait régulièrement des commandes), elle a fini par être embauchée au sein de cette entreprise. Bien que ses revenus soient moins importants que lorsqu'elle travaillait de façon indépendante, elle y apprécie la stabilité et l'assiduité du paiement (ce qui n'était pas forcément le cas auparavant). Un autre avantage réside dans la cotisation à tous les régimes et surtout, dans la valorisation de son travail. En effet, elle occupe un poste de certaine responsabilité et possède des travailleurs sous ses ordres.

L'autre personne interviewée est une femme d'entre 30 et 40 ans, n'ayant pas fini ses études secondaires, à la tête d'une famille monoparentale, avec 3 enfants mineurs à sa charge. Elle fait partie de la section de finition et est embauchée sous un contrat temporaire. Ayant travaillé depuis toujours dans le même secteur, elle a subi une rotation assez importante. Mise à part un contrat à durée indéterminée (et donc donnant accès à la sécurité sociale) dans une entreprise qui au bout de 5 ans a déposé le bilan et licencié tous ses employés, elle a été la plupart du temps sous le statut de temporaire. Elle a ainsi obtenu des contrats de courte durée allant de moins d'une semaine à un peu moins d'un an. Ceci ne correspondait pas à un choix personnel mais à une situation subie, étant donné la difficulté de trouver un CDI. Dans ce cas de figure, le seul moyen d'accéder à l'assurance maladie se fait à travers la subvention publique octroyée à travers le SISBEN.

Entreprise de Caoutchouc Los libertadores

Cette entreprise a été créée en 1979. Les premières années de l'activité ont été centrées sur la commercialisation de produits à base de caoutchouc. Au bout de 5 ans d'existence, l'entreprise a commencé à produire elle-même deux lignes de produits : extrusion et moulage. Pendant la période de commercialisation, l'entreprise était de taille assez réduite, et a connue une croissance modérée après le passage à la production des marchandises. Les 8 dernières années, la croissance a été plutôt soutenue grâce à la conjugaison de plusieurs phénomènes :

achat de nouvelles machines pour le traitement de la matière première, meilleur système de commercialisation et, en conséquence, ouverture de nouveaux marchés.

Malgré des prix parfois supérieurs au marché, l'entreprise profite d'une reconnaissance de sa marque avec un respect strict des formats demandés par les clients et une livraison dans des délais très brefs.

La demande des produits ne suit pas un cycle saisonnier particulier et connaît une évolution assez stable. Les ventes sont assez liées aux tendances de la construction de bâtiments et des grandes infrastructures routières régionales et nationales. D'où une tendance positive ces dernières années.

Lors de la crise qui frappa l'économie à la fin des années 90, l'entreprise n'a pas eu recours au licenciement de personnel. Des circonstances propres à l'entreprise ont permis de s'accommoder à la situation : le réaménagement des locaux et l'agrandissement de l'infrastructure ont pu favoriser l'orientation des travailleurs vers la réalisation de ces travaux. En ce qui concerne l'adaptation aux fluctuations de court terme, la grande quantité de références produites (supérieures à 10 000) permet une reconversion de la production en fonction des hauts et des bas des différents types de produits. La grande quantité de clients assure une certaine indépendance vis-à-vis des variations de la demande.

Il s'agit avant tout d'une entreprise familiale. De ce fait, la direction et la partie administrative est gérée par la mère, le fils étant en charge de la gestion commerciale et opérationnelle. Ils comptent avec l'appui d'un professionnel en gestion financière et comptable et d'une secrétaire chargée de tâches diverses. Ce type de gestion diminue les coûts administratifs. Ce sont plutôt les coûts de la partie opérationnelle qui représentent une charge élevée (matières premières et coût du travail). Si dans la section de gestion administrative les travailleurs ont un niveau d'études plutôt élevé (BAC + 5 pour la direction et la comptabilité, formation technique pour le secrétariat), ceci n'est pas le cas du plateau de production, qui est divisée en trois niveaux. D'un côté, le chef de plateau et le spécialiste en chimie ont des diplômes techniques. L'organisation des ouvriers se divise en deux selon le niveau de risque : deux personnes chargées de faire tourner les moulins, une activité considérée à haut risque, et quatre ouvriers chargés du pressage, activité moins risquée. Ces 6 personnes ont un niveau d'étude peu élevé, voire inexistant. Ils ont acquis leurs connaissances du métier au fil du temps. C'est particulièrement le cas des deux premiers, mais avec une expérience plus importante et un métier plus risqué, ils perçoivent une rémunération un peu plus élevée. Le salaire des autres est un peu plus élevé que le salaire minimum. Ce niveau de rémunération en plus d'un traitement complaisant vis-à-vis leurs besoins occasionnels assure une certaine fidélité des travailleurs qui ne souhaitent pas quitter l'entreprise.

Ce dernier point est aussi accentué par le fait que l'entreprise embauche de façon directe, à durée indéterminée et avec toutes les prestations sociales obligatoires, dont l'assurance contre les accidents de travail. Il existe un souci particulier de l'entreprise sur ce point. En conséquence, la rotation des travailleurs est peu élevée. La dernière embauche à durée indéterminée s'est produite il y a plus de trois ans, suite au licenciement d'un travailleur ayant commis une faute grave.

Lorsque les ventes sont plus importantes et la production doit être augmentée, l'entreprise utilise des travailleurs temporaires embauchés sous la modalité de « prestation de services », pour la durée nécessaire. Pour être embauchée, la personne doit présenter son affiliation au SISBEN et l'entreprise ne paye que l'affiliation à l'assurance contre les risques professionnels. Cette modalité favorise l'entreprise qui ne paye pas la totalité des charges légales, mais aussi le travailleur qui reçoit un salaire net plus élevé. Toutefois, le coût du travail ne représente pas un poids important par rapport au coût de la matière première. Il s'agit plutôt d'une entreprise intensive en capital et l'amortissement de celui-ci est également plus important que la masse salariale.

La parole aux salariés

- Entretien # 1

Caractéristiques principales :

- Sexe : féminin
- Tranche d'âge : 30 – 40 ans
- Situation familiale : union libre. Conjoint salarié. Un fils majeur salarié. Un fils mineur à charge.
- Études : bachelier
- Poste occupé : chargée de remplissage
- Salaire : SML
- Ancienneté : 7 ans

Productos Harineros

L'entreprise PH est une société de type SARL créée il y a 35 ans. Dès sa création, l'entreprise a produit des marchandises de consommation massive tels que la farine de maïs, le cuchuco et l'orge perlé. Il n'y a eu aucun changement de type de produit, mais simplement une variation de leur qualité. En effet, la directrice générale est à la tête de l'entreprise depuis 8 ans. Elle fut embauchée dans l'optique d'améliorer la qualité à travers la réorganisation de la production et du travail. Cette transformation cherche à augmenter la productivité et aussi à s'adapter à une nouvelle législation qui exige le respect de certaines normes d'hygiène. La réorganisation a commencé par l'adoption de nouvelles machines permettant la classification et le nettoyage du produit. En revanche le moulin, vieux de 35 ans, n'a pas été remplacé. Ce changement technique ne s'est fait sans aucune variation du nombre de travailleurs. Cependant, des changements se sont produits dans la séparation des tâches, mettant fin à une polyvalence des travailleurs qui nuisait à la coordination et à la productivité.

Étant donné qu'il s'agit d'un produit de base qui arrive directement au consommateur à travers les épiceries de quartier ou les grandes surfaces, la demande connaît un comportement plus ou moins stable. L'entreprise a identifié un cycle de demande qui connaît régulièrement une augmentation lors des deux derniers mois de l'année, avec une diminution en janvier. Les autres mois de l'année, le comportement des ventes est assez irrégulier.

Cependant, la mise en place d'une TVA de 10% pour le maïs et ses dérivés a affecté cette stabilité, avec apparition d'un marché informel qui rend plus difficile l'écoulement de la production. Entre 2002 et 2003, la diminution des ventes a été de l'ordre de 20 à 25%. Aujourd'hui les ventes s'améliorent grâce à la crise de l'agriculture nationale, notamment en raison de la concurrence des produits nord-américains subventionnés. L'importation de la matière première contribue à la légalisation des produits dérivés du maïs. Ce qui conduit à une augmentation et à une stabilisation de la demande, qui connaît également une envolée grâce à la récupération économique récente et une aide publique plus importante pour les entreprises vulnérables. Ces importations se font de façon indirecte à travers des compagnies de commercialisation internationales, ce qui représente des coûts importants pour l'entreprise. La concurrence informelle est devenue moins importante, mais certains canaux de commercialisation (comme les quartiers plus populaires) sont d'accès difficile pour cette même raison.

La volatilité récente a obligé l'entreprise à faire différents ajustements de coûts, soit en négociant le prix des matières premières, soit en diminuant les coûts administratifs et de fonctionnement à travers une gestion plus stricte des dépenses. Il n'y a eu aucun changement au niveau du nombre d'emplois ou des rémunérations des travailleurs ; par contre, des changements dans la modalité d'embauche ont été prévus, comme nous le verrons postérieurement. Une autre stratégie, face à la grande volatilité, a consisté à conquérir de

nouveaux marchés en se basant sur la reconnaissance de la marque vieille de 35 ans. Et aussi en introduisant des produits de plus courte cuisson pour diversifier l'offre. L'achat de machines pour le remplissage automatique des sachets devrait permettre des gains de productivité et diminuer les coûts du travail.

Aujourd'hui, le remplissage se fait manuellement et la spécificité de ce processus requiert un certain savoir-faire. L'entreprise embauche directement trois travailleurs pour assurer l'accomplissement de cette tâche. Lorsque la demande s'accroît et la production doit être augmentée, des travailleurs temporaires sont embauchés pour une durée ponctuelle. À part ces derniers, la plupart des travailleurs sont sous contrat à durée indéterminée. Cependant, l'entreprise prévoit d'essayer à court terme l'embauche indirecte de salariés à travers l'utilisation d'agences de travail temporaire. Si l'expérience se révèle positive, il s'agirait de mettre en place cette forme d'embauche pour les autres emplois. Cette possible évolution est due au fait que la motivation des travailleurs en CDI semble diminuer au fil du temps. Des problèmes se sont présentés en termes d'assiduité, d'honnêteté et de rendement. Ces deux dernières caractéristiques sont assez difficiles à prouver lors d'un éventuel conflit ; la temporalité constitue une issue face à ces problèmes récurrents.

L'externalisation de la gestion de la main d'œuvre permettrait d'ailleurs de diminuer la charge administrative même si le problème principal n'est pas nécessairement lié aux coûts, car il faut compter la commission payée à l'entreprise de services. Il s'agit surtout de trouver une manière d'améliorer la résolution des conflits. De plus, les contrats temporaires, avec la possibilité d'une embauche de plus longue durée, permettrait d'inciter les travailleurs à fournir un effort supplémentaire. Ces contrats constituent une alternative plus intéressante que les celle des journaliers, car ces derniers ne disposent pas forcément d'assurance, tandis que l'entreprise temporaire doit affilier ses travailleurs à la sécurité sociale.

L'entreprise s'organise de la manière suivante. En haut de l'échelle, on trouve la directrice/propriétaire chargée de la gestion commerciale et financière, ainsi que du contrôle et du suivi des différentes sections de l'entreprise. La directrice est appuyée par une secrétaire chargée de la gestion administrative, et d'un chef de production qui réalise également la comptabilité. La partie commerciale se fait par le biais de quatre vendeurs, d'un livreur et son auxiliaire, d'un côté ; de l'autre par une magasinière. Dans la production, on trouve une personne chargée du moulin, son assistant, et trois personnes chargées du remplissage.

Lorsque la demande augmente, l'entreprise n'augmente pas la cadence pour des raisons de coûts, mais met plutôt en place des heures supplémentaires. Des travailleurs temporaires, par jours ou par heures, sont également embauchés pour aider au processus de remplissage et de portage. L'utilisation d'entreprises temporaires devrait avoir lieu au niveau du remplissage, du magasin et de l'auxiliaire de livraison.

Les seuls qui reçoivent une commission extralégale sont les vendeurs, en fonction de leurs résultats. Il n'existe aucune politique de salaire particulière et les coûts du travail sont des coûts fixes qui représentent environ 25% des coûts de production. Les EST devraient permettre de réduire ces derniers d'une manière non négligeable.

La mobilité interne de l'entreprise est assez réduite en raison de la faible taille de l'entreprise. En ce qui concerne la rotation externe, elle est assez faible, avec une ancienneté moyenne de 10 ans. Certains travailleurs ont plus de 15 ans au sein de l'entreprise.

La parole aux salariés

- Entretien # 1

Caractéristiques principales :

- Sexe : féminin
- Tranche d'âge : 30 – 40 ans

- Situation familiale : union libre. Conjoint salarié. Un fils majeur en salarié. Un fils mineur à charge.
- Études : jusqu'au collège
- Poste occupé : chargée de remplissage
- Salaire : SML
- Ancienneté : 7 ans

Parcours au sein du marché du travail :

Avant d'arriver à PH, Marta Martínez a eu pour unique travail celui de femme de ménage au sein d'une entreprise où elle a été embauchée de directement par un contrat à durée indéterminée. Au bout de 9 mois, elle a dû démissionner pour cause de maladie de sa grande mère. Pendant 6 ans elle travailla en tant qu'employée de maison, sans rémunération particulière, mise à part le logement et l'alimentation. Pendant ce temps elle accéda à l'assurance maladie par le biais du SISBEN. Elle rentra chez PH, où lors d'une formation, elle apprit le métier de remplissage. Grâce à son contrat à durée indéterminée, elle cotise au régime contributif et donc accède aux soins par le biais de l'EPS.

Entretien # 2

Caractéristiques principales :

- Sexe : masculin
- Tranche d'âge : 50 – 60 ans
- Situation familiale : marié. 2 fils mineurs dépendants
- Études : école primaire
- Poste occupé : chargé du fonctionnement du moulin
- Salaire : Entre 1 et 2 SML
- Ancienneté : 13 ans

Parcours au sein du marché du travail :

Avant d'arriver à PH, Pedro Pérez a travaillé pendant trois ans en tant qu'apprenti au métier de moulinier. L'absence de contrat ne lui donna pas accès à la sécurité sociale. Postérieurement, il ouvrit un négoce indépendant pendant 4 ans, sans cotiser à aucun régime de sécurité sociale. Après le service militaire, il fut embauché en tant qu'auxiliaire-moulinier au sein de PH. Il y travaille depuis 13 ans et cotise à tous les régimes de sécurité sociale, grâce à son contrat à durée indéterminée.

Entretien # 3

Caractéristiques principales :

- Sexe : féminin
- Tranche d'âge : 10 – 20 ans
- Situation familiale : célibataire
- Etudes : études en cours, dernière année du lycée.
- Poste occupé : chargée de remplissage
- Salaire : SML
- Ancienneté : temporaire

Parcours au sein du marché du travail :

Paula Sánchez travaille depuis l'âge de 15 ans. Son premier emploi fut celui de *impulsadora* (promotrice de produit) dans un supermarché. Elle avait un contrat à durée indéterminé et recevait une rémunération fixe mais ne cotisait à aucun régime de la sécurité

sociale. D'ailleurs, son affiliation au SISBEN avait été un critère nécessaire à son embauche. La non-déclaration de son activité fut un motif de démission. Postérieurement, elle travailla en tant qu'emballieuse pendant un an sous un contrat à durée indéterminée. Une fois de plus, son travail ne fut pas déclaré et donc elle ne put pas accéder à la sécurité sociale. Par la suite, elle fut embauchée au sein d'un supermarché en CDI, avec cette fois, déclaration de son activité. Pendant ce temps elle eut donc accès à la sécurité sociale à travers une EPS. Mais les conditions de travail difficiles l'obligèrent à démissionner. Actuellement, elle travaille chez PH, les jours où l'entreprise requiert de ses services de remplissage. En travaillant que quelques jours par semaine, elle ne parvient pas au salaire minimum. Elle accède à l'assurance maladie par le biais du SISBEN.

Entretien # 4

Caractéristiques principales :

- Sexe : féminin
- Tranche d'âge : 30 – 40 ans
- Situation familiale : union libre
- Etudes : niveau universitaire
- Poste occupé : chef d'opération et contrôle de qualité
- Salaire : Entre 2 et 3 SML
- Ancienneté : 3 ans

Après l'université, elle fut embauchée dans une entreprise laitière, d'abord comme opératrice pendant 2 mois, puis comme auxiliaire de supervision. Elle signa un contrat de travail de six mois, reconduit trois fois de suite, lui donnant accès à la sécurité sociale. Mais l'entreprise entra en crise et son contrat ne fut pas renouvelé. Par la suite, elle obtint un contrat à mi-temps dans une entreprise qui cotise uniquement à l'assurance maladie (pas de cotisation retraite ni risques professionnels). Les trois années suivantes, elle travailla dans plusieurs entreprises, embauchée directement, avec l'intégralité des prestations sociales. Puis elle connut le chômage pendant trois mois, période pendant laquelle elle ne bénéficia d'aucune assurance sociale. Ce fut à ce moment là qu'elle décida de retourner à l'université, où elle fut couverte par une assurance étudiante. Au bout de 3 ans elle finit ses études et resta 3 mois au chômage, mais elle cotisa en tant qu'indépendante pour accéder à l'assurance maladie. Enfin, elle fut embauchée par PH en CDI avec toutes les prestations sociales afférentes.

Trigos y Harinas

Cette entreprise se spécialise dans le broyage du blé et d'autres céréales, ainsi que de leur commercialisation. C'est une entreprise familiale, constitué en tant que SARL. Elle a été créée en 1980. Le montage du moulin a duré 9 ans, et ce n'est qu'en 1989 que la production a commencée. Bien qu'il n'y ait pas eu de changement de propriétaire, l'entreprise est aujourd'hui sous la direction de la deuxième génération de la famille. Cette transition s'est produite dans le cadre d'une lourde crise financière, ce qui a obligé à renégocier plusieurs fois de lourdes dettes avec les créanciers.

L'entreprise produit annuellement plus de 18 000 tonnes de farine, mais n'a pas réussi à atteindre une croissance suffisamment importante pour amortir l'investissement initial. La matière première vient principalement des États-Unis et de l'Argentine. La fluctuation du prix international est une variable que l'entreprise doit intégrer. De plus, s'agissant d'une entreprise de taille moyenne, elle doit tenir compte des prix dictés par trois grands moulins

qui contrôlent le marché. Toutefois, le facteur travail ne constitue pas une variable d'ajustement, étant donné qu'il s'agit d'une production intensive en capital, largement automatisée. La diminution ou l'augmentation de la demande est gérée grâce à une utilisation plus ou moins intensive du capital installé.

Les clients principaux sont des industries où des entreprises qui utilisent la farine en consommation intermédiaire (boulangerie, production de concentré pour animaux). La demande est assez stable grâce à des clients de longue date, mais les prix fluctuent souvent à la baisse, au gré de l'évolution de la concurrence. Dans la conjoncture actuelle, le prix du blé connaît une forte augmentation, ce qui favorise une hausse des prix.

En dessous de la direction générale, se trouvent quatre départements : production, vente, administration et comptabilité, contrôle de qualité. À la tête de chacun se trouve un chef, appuyé par un assistant. Dans le département de production, il y a environ 12 personnes, parmi lesquelles l'ingénieur de production, le chargé du moulin, le chargé du stock et plusieurs ouvriers chargés d'assister le moulinier, du portage et de la livraison. Tous ont un contrat à durée indéterminée assorti de toutes les prestations sociales obligatoires. Seuls les ouvriers chargés du remplissage sont embauchés par une coopérative de travail associé (CTA). Les chargés de vente sont sous un contrat de prestation de services, embauchés directement par l'entreprise. Les vendeurs sont payés au salaire minimum et reçoivent une commission selon leur niveau de vente. Dans la partie administrative, l'ingénieur de production et le moulinier reçoivent également une incitation en fonction de leur productivité. Les salaires varient selon le poste, par exemple un ouvrier de production reçoit le salaire minimum, tandis que l'ingénieur de qualité reçoit trois fois le SML. En ce qui concerne les ouvriers de remplissage, ils sont payés selon la quantité de sachets remplis. Cette modalité est utilisée en raison de la variabilité de cette activité selon l'intensité de la production. En tout, le coût du travail ne représente que 8% des coûts de production, ce qui est très peu par rapport au coût de la matière première (environ 90% du total).

L'ancienneté des travailleurs est assez élevée (supérieure à 8 ans), ce qui suppose une faible rotation externe des travailleurs.

La parole aux salariés

- Entretien # 1

Caractéristiques principales :

- Sexe : masculin
- Tranche d'âge : 40 – 50 ans
- Situation de familiale : union libre. 1 fils mineur à charge
- Études : bachelier
- Poste occupé : magasinier
- Salaire : entre 1 et 2 SML
- Ancienneté : 12 ans

Mario Rodríguez a connu une certaine stabilité au sein du marché du travail. Embauché en CDI dans plusieurs entreprises qui ont toujours déclaré son activité, il a pu par ce biais accéder à la sécurité sociale et en faire bénéficier sa famille. Pendant deux ans seulement, alors qu'il travaillait dans une entreprise de ferraille, son travail n'était pas déclaré. Il n'a eu en conséquence ni contrat ni assurance.

- Entretien # 2

Caractéristiques principales :

- Sexe : masculin

- Tranche d'âge : 40 – 50 ans
- Situation familiale : célibataire. Un fils mineur dépendant
- Études : école primaire
- Poste occupé : chauffeur
- Salaire : entre 1 et 2 SML
- Ancienneté : 1 an
-

Raúl Martínez a toujours été chauffeur. Dans son ancienne entreprise où il a travaillé pendant 20 ans, il n'a jamais été affilié à la sécurité sociale. Les deux dernières années, après la réforme de l'assurance maladie, son employeur l'a affilié uniquement à ce régime. Il travaille chez T y H depuis 1 ans, en CDI, avec toutes les prestations légales.

- Entretien # 3

Caractéristiques principales :

- Sexe : masculin
- Tranche d'âge : 30 – 40 ans
- Situation familiale : union libre. Deux fils mineurs dépendants
- Études : école primaire
- Poste occupé : ouvrier de production
- Salaire : SML
- Ancienneté : 5 ans

Oscar Pérez a commencé à travailler dans une entreprise de concentrés où il transportait les produits à l'intérieur de l'entreprise et aidait à charger les camions de livraison. Il y était payé par charge mobilisée, embauché sans contrat et sans aucune protection sociale, dépendant de l'assistance publique. Il est resté deux ans dans cette entreprise, pour ensuite exercer le métier d'ouvrier dans la construction. Pendant 10 ans, il a été payé en fonction du mètre carré construit, également sans aucune affiliation à la sécurité sociale. Il a bénéficié du SISBEN. Il travaille chez T y H depuis 5 ans, en CDI, avec toutes les prestations légales.

- Entretien # 4

Caractéristiques principales :

- Sexe : masculin
- Tranche d'âge : 30 – 40 ans
- Situation de familiale : marié. 2 fils et un petit-fils, mineurs et dépendants
- Études : école primaire
- Poste occupé : ouvrier de production
- Salaire : SML
- Ancienneté : 5 ans

David Mejía a connu plusieurs travaux d'ouvrier et d'auxiliaire de production pendant plusieurs années. Toujours embauché en CDD, il cotisait à l'assurance maladie et au régime de retraite. Il a travaillé à divers endroits, dans des périodes allant entre 1 et 3 ans. Entre ces différents emplois, il a connu des périodes de chômage allant de 1 à 6 mois pendant lesquels il n'a pas pu cotiser à la sécurité sociale. Il dépendait donc de l'assistance publique et du SISBEN lorsque celui-ci fut mis en place. C'est grâce au contrat avec T y H qu'il a découvert l'existence d'un régime de protection contre les risques professionnels.

Uniformes Condor

L'entreprise UC confectionne et commercialise des vêtements de travail pour d'autres entreprises commanditaires d'uniformes pour leurs travailleurs. Elle existe depuis 7 ans, constituée en tant que personne naturelle de régime commun. Au début, elle réalisait les commandes par le biais d'entreprises sous-traitantes. Suite à une réorganisation productive, l'entreprise ne se charge plus de la confection et la production directe des commandes, et s'appuie moins sur ses sous-traitants. Ces changements ont augmenté sa capacité de production, sa réactivité face aux commandes et son suivi de qualité. Ses ventes ont également augmenté et elle commence se faire connaître dans le milieu. Cependant, la concurrence est importante. Elle inclut de grandes entreprises de confection et des petites unités unipersonnelles. Sans disposer de base de données exhaustive, l'entreprise dit se situer à Bogotá sur un marché de plus de 5000 entreprises. L'entreprise est donc incapable de contrôler le marché, d'où le besoin de garantir la qualité et les délais de livraison pour conserver sa part de marché. Les fournisseurs de matière première sont très nombreux et les prix varient en fonction de la qualité.

La structure de l'entreprise se divise en deux : à la tête de l'entreprise se trouve un directeur général appuyé par des assistants de direction (un auxiliaire vient d'être embauché), de production, de comptabilité et de ventes. D'un autre côté, se trouve un chef de plateau, qui dirige la section de confection. Au sein de cette dernière participent un coupeur, un chargé de la broderie et des ouvriers-tisseurs. Assistant ce processus, on trouve une finisseuse (qui s'occupe de plier les vêtements, de porter des sacs et d'autres activités). À l'extérieur de cette structure on retrouve les sous-traitants avec lesquels il existe une relation exclusivement commerciale.

Les sources de main d'œuvre sont multiples, grâce au nombre important de micro-entreprises qui offrent un éventail de choix important. La situation est similaire pour les travailleurs directs. Pour l'entreprise, il est préférable de payer ces employés moyennant une commission (en fonction de leur production) que de payer un salaire minimum. Un salaire fixe ne donne aucune incitation au travail, tandis que le système de commission permet des gains de productivité. Sans ce système il serait plus intéressant, d'un point de vue économique, d'utiliser des sous-traitants qui travaillent de façon plus diligente. Mais l'avantage de l'embauche directe réside dans la possibilité de contrôler le travail effectué. Seuls les ouvriers chargés de la confection sont payés sous ce système, les autres recevant un salaire fixe. Les finisseuses sont embauchées sans contrats et des travailleurs temporaires sont appelés en cas de nécessité. Le niveau éducatif et les rémunérations de la partie administrative sont plus élevés que ceux de la partie productive. Dans cette dernière, l'entreprise favorise l'embauche de femmes divorcées avec enfants à charge, car leur condition assure une certaine responsabilité et une rigueur dans l'accomplissement des tâches. Dans cette partie l'entreprise contribue à tous les régimes de sécurité sociale ; dans la section de production, l'entreprise se soucie uniquement d'offrir à ses employés l'assurance maladie. Seule le coupeur reçoit en plus une assurance contre les risques professionnels, étant donnée la nature de son activité. La rotation externe de l'entreprise est assez élevée au niveau de la plateau : plus de la moitié des ouvriers sont remplacés chaque année.

La parole aux salariés

- Entretien # 1

Caractéristiques principales :

- Sexe : féminin
- Tranche d'âge : 30 – 40 ans

- Situation familiale : union libre. 4 fils mineurs et dépendants
- Études : bachelier. Études techniques (secrétariat en informatique)
- Poste occupé : tisseuse
- Salaire : rémunération selon la production
- Ancienneté : 2 ans

Après avoir fini ses études, Patricia Domínguez est restée un an au chômage. Pendant ce temps, elle a vécu grâce aux subsides de ses parents et a accédé aux soins de santé à travers l'assistance publique (avant la loi 100). Elle a commencé à travailler dans une entreprise de textile en tant que femme de ménage. Elle est restée pendant 1 an et demi sous CDI donnant accès à toutes les prestations sociales. Licenciée suite à des problèmes avec son employeur, elle demeura au chômage et sans sécurité sociale pendant deux mois. Par la suite, elle travailla dans une autre entreprise de textile pendant 5 ans avec des CDD reconduits tous les ans. Grâce à ce contrat elle accède, à travers le régime contributif, au système de santé. Lors de la sixième année, son contrat ne fut pas renouvelé et elle demeura au chômage pendant un an, sans aucune assurance. Ayant divorcée, elle ne put plus bénéficier de l'aide de son conjoint. Elle ne s'affilia pas au SISBEN parce que ses fils bénéficiaient d'une affiliation à travers une assurance octroyée par leur grand père. Par la suite, elle travailla dans plusieurs entreprises en CDD assorti de toutes les prestations sociales. En 2005, elle rentre à UC. Le premier mois, elle ne fut pas affiliée à l'assurance maladie par l'entreprise. L'entreprise finira par l'affilier, mais seulement à ce dernier poste. Ce système ainsi que le paiement selon la quantité produite convient bien à Patricia Domínguez, l'important selon elle étant d'être couverte par l'assurance maladie. Elle reçoit ainsi un salaire net supérieur à un emploi où elle doit cotiser à tous les régimes sociaux. De plus, elle dispose d'une liberté plus grande en termes de temps. La pression est également moindre, étant donné qu'elle travaille selon son rendement et s'efforce de rendre à temps les commandes reçues.

- Entretien # 2

Caractéristiques principales :

- Sexe : féminin
- Tranche d'âge : 30 – 40 ans
- Situation familiale : célibataire. 1 fils mineur dépendant
- Etudes : bachelier.
- Poste occupé : tisseuse
- Salaire : rémunération selon la production
- Ancienneté : 2 ans

Après quelques mois de chômage dans son village natal, où elle dépendait de ses parents et où elle n'était affiliée à aucun régime, Margarita Quijano décida de migrer à Bogotá. Dès son arrivée, elle commença à travailler dans une entreprise satellite de son quartier. Par ce biais, elle arrivait à gagner un peu plus du salaire minimum, mais ne cotisait pas à la sécurité sociale. Elle n'avait pas d'affiliation au SISBEN et avait donc recours à des médecins privés en cas de besoin. Cela fait deux ans qu'elle travaille chez UC, où elle est payée en fonction de la quantité de vêtements qu'elle réalise. Son salaire est un peu plus élevé car les commandes sont plus fréquentes, mais elle ne cotise qu'à l'assurance maladie. Sa fille de six ans bénéficie de cette affiliation. Elle préfère cette situation car elle trouve que l'ambiance de travail est bonne ; de plus, le salaire est correct malgré le fait qu'elle n'ait droit ni aux primes légales de juin et de fin d'année, ni aux vacances payées, ni à l'indemnité en cas de licenciement. Enfin, ses heures supplémentaires ne sont pas reconnues.

- Entretien # 3

Caractéristiques principales :

- Sexe : féminin
- Tranche d'âge : 40 – 50 ans
- Situation familiale : célibataire. 1 fils mineur à charge
- Études : carrière universitaire
- Poste occupé : assistante de ventes
- Salaire : rémunération de base plus commissions (environ 3 SML)
- Ancienneté : 1 semaine

Camila Páez a connu une carrière plutôt stable, même pendant ses études de nuit à l'université. La journée, elle travaillait dans une entreprise en tant que secrétaire, sous CDI assorti de toutes les prestations sociales. Elle a ensuite travaillé en CDI dans deux entreprises successivement, qui déclarait tous ses travailleurs. Elle cotisait donc à tous les régimes. Depuis une semaine, elle travaille chez UC, sous les mêmes conditions.

- Entretien # 4

Caractéristiques principales :

- Sexe : masculin
- Tranche d'âge : 15 – 20 ans
- Situation de familiale : célibataire.
- Etudes : actuellement en dernière année du Lycée
- Poste occupé : brodeur
- Salaire : 1 SML
- Ancienneté : 1 an

Pedro Carmona travaille parallèlement à ses études. Il travail chez UC depuis 1 an et il cotise au régime de l'assurance maladie.

Válvulas López S.A

Cette entreprise appartient au secteur métallurgique non ferreux (CIUP 2912) et produit des valves et des soupapes pour l'eau, l'air et la vapeur. Créée il y a près de 35 ans par 4 associés, celle-ci appartient aujourd'hui à une seule personne qui a racheté toutes les parts. Ce changement de propriété ainsi que le passage du statut de SARL à société anonyme ne s'est pas traduit par des changements particuliers dans l'organisation de l'entreprise. Aujourd'hui, l'entreprise facture environ 3 millions de dollars par an et l'évolution de son chiffre d'affaire a plus ou moins suivi le cycle économique du pays. Un endettement peu élevé a permis à l'entreprise de surmonter la crise de 1999.

L'entreprise achète aux fonderies le matériel nécessaire à la production de valves. Intervient ensuite le processus de mécanisation, puis d'assemblage et enfin de stockage du matériel. L'entreprise exporte vers 8 pays et participe au marché à travers un réseau de plus de 150 distributeurs. Cette grande distribution, couplée à la reconnaissance de la marque, permet d'assurer un nombre important de clients. Il est ainsi possible de planifier une grande partie de la production à l'avance. La variation de l'inventaire est un mécanisme d'ajustement utilisé par l'entreprise face à la fluctuation de la demande.

Les produits de l'entreprise sont très spécialisés et se vendent à une niche particulière du marché, ce qui les différencie de la plupart des concurrents du fait de leur qualité.

L'entreprise emploie trois types de travailleurs différents : les ingénieurs et le personnel administratif, suivis par les techniciens, les ouvriers et les auxiliaires. Les deux premiers groupes suivent un cycle d'embauche qui commence par un contrat de 6 mois, remplacé par un contrat qui se renouvelle chaque année. Ceci concerne surtout les nouvelles embauches, car les plus anciens bénéficient d'un contrat à durée indéterminée. Les ouvriers et les auxiliaires ont des contrats de 3 à 6 mois renouvelables. C'est à ce niveau où l'on retrouve le plus de travailleurs embauchés indirectement à travers des entreprises de services temporaires. Lors d'une augmentation de la demande, les heures supplémentaires sont utilisées en premier lieu, suivies par le travail temporaire. L'utilisation de contrats de courte durée et de travailleurs temporaires permet de réduire les coûts. C'est aussi un moyen utilisé pour vérifier les capacités de travail des nouvelles recrues. Les travailleurs temporaires ne représentent que 10% des ouvriers, l'entreprise utilisant surtout les variations de stock pour s'adapter aux fluctuations de la demande.

Les salaires des ingénieurs varient entre 1,5 et 4 millions de pesos, ceux des techniciens entre 800.000 et 2 millions de pesos et les ouvriers gagnent le salaire minimum (450.000 pesos) ; les rémunérations augmentent en fonction de l'ancienneté. L'entreprise a mis en place des bonifications en fonction de la productivité. Il existe également une subvention (extralégale) alimentaire pour tous les travailleurs. Malgré ces bénéfices, la mobilité externe reste assez élevée : environ 20% des travailleurs sortent de l'entreprise par an. Cette rotation externe se concentre au niveau des ouvriers et des plus jeunes. L'ancienneté moyenne de ces derniers est d'environ 1 an, celle des plus anciens s'élève à 15 ans.

La parole aux salariés

- Entretien # 1

Caractéristiques principales :

- Sexe : féminin
- Tranche d'âge : 30 – 40 ans
- Situation familiale : mariée. 2 fils mineurs et dépendants
- Etudes : études universitaires
- Poste occupé : chargée du contrôle de qualité
- Salaire : entre 2 et 3 SML
- Ancienneté : 4 ans

Le premier travail de María Ortiz eu lieu dans une entreprise de produits laitiers où elle signa quatre contrats de six mois successifs. Pendant ces deux années, elle cotisa à tous les régimes de la sécurité sociale. Ensuite, elle démissionna et demeura au chômage pendant 8 mois, temps pendant lequel elle s'affilia à un prestataire privé de soins. Elle travaille chez VL depuis 4 ans, sous un contrat reconduit toutes les années, incluant toutes les assurances sociales. Cependant, elle continue à payer son assurance privée. Elle considère son passage par cette entreprise comme temporaire, le temps d'accumuler davantage d'expérience et trouver de meilleures conditions d'emploi.

- Entretien # 2

Caractéristiques principales :

- Sexe : masculin
- Tranche d'âge : 20 – 30 ans
- Situation de familiale : célibataire
- Études : lycée technique. Études universitaires en cours
- Poste occupé : chargée du design de production

- Salaire : entre 2 et 3 SML
- Ancienneté : 2 ans

Pendant ses études, Javier Martínez n'a jamais bénéficié de la sécurité sociale, son père était indépendant et ne cotisait à aucun régime. En cas de maladie, la famille avait recours à des médecins particuliers. Ce n'est qu'à partir de son premier contrat en CDI dans une entreprise de télécommunication qu'il commença à cotiser à différents régimes. Toutefois, ce premier travail ne dura que 8 mois, avant fermeture définitive de l'entreprise. S'ensuivit une période de chômage de 6 mois pendant lesquels il ne bénéficia d'aucune couverture sociale. Il travailla ensuite auprès d'une entreprise de services temporaires qui l'envoyait travailler pendant 6 mois à diverses entreprises, et malgré cette haute rotation, il fut couvert par la sécurité sociale. Il s'inscrit postérieurement dans le Service National d'Apprentissage (SENA) pour finir ses études de technicien. En parallèle, il réalisa son stage en entreprise qui fut obligée de l'affilier à la sécurité sociale. Elle lui paya la moitié du SML. À la fin de ses études, il fut embauché dans cette même entreprise avec toutes les prestations sociales. Il fut enfin embauché chez VL, avec des contrats annuels renouvelés en continu, également avec toutes les prestations sociales.

Médicaments Cruz S.A.

Cette entreprise du secteur pharmaceutique, de consommation humaine et vétérinaire, emploie près de 700 personnes et exporte environ 40% de ses produits. Dans un marché qui compte plus de 300 entreprises, Médicaments Cruz occupe la 23^{ème} place en terme de production et de ventes. Au cours de ses 37 années d'existence, l'entreprise a connu d'importants changements, notamment grâce à l'introduction de procédures de haute technologie nécessitant la formation du personnel.

Le processus productif commence par le développement des formules chimiques des médicaments, le pôle de recherche et développement occupant une place importante dans la structure. Ensuite vient la fabrication des produits avec des matières premières en grande partie importées de l'étranger, puis l'emballage de ces derniers.

L'entreprise utilise des statistiques disponibles sur l'incidence des maladies et réalise des études de marché. Elle fait ensuite un suivi du marché et prévoit ainsi le comportement de la demande. Celle-ci est à certain degré prévisible dans le cas d'épidémies qui se déclenchent à certaines périodes (ex : grippe par temps froid). Des réunions mensuelles sont faites pour déterminer le niveau de production en fonction du comportement des ventes.

L'entreprise s'organise de la manière suivante : sous le PDG se trouve un directeur général, assisté par des directeurs de divisions. En dessous, se situent des chefs de section et des superviseurs. Tous les directeurs sont des professionnels ayant plus de 15 ans d'expérience. Les autres employés sont également des professionnels experts dans leur domaine. Dans la section de production (300 employés) on retrouve trois types d'ouvriers en fonction de la machine opérée, du niveau de responsabilité et des connaissances requises. À ce niveau, tous sont bacheliers et certains ont certaine expérience. La partie administrative regroupe à elle seule 200 employés, la partie productive 300 et la partie commerciale 200. Tous sont embauchés directement par l'entreprise qui n'utilise aucun mécanisme d'externalisation de la main d'œuvre, même en ce qui concerne des tâches de ménages et de sécurité. Ceci permet d'alimenter un sentiment d'appartenance et de compromis envers l'entreprise.

La formation et la réactualisation des connaissances sont réalisées en continu. Certains travailleurs ont fini leurs études secondaires grâce à l'appui de l'entreprise. Ces mécanismes font partie de leur stratégie consistant créer un marché interne. En effet, la mobilité et l'embauche en interne sont très importantes. L'entreprise cherche à garder ses employés de

façon durable. Il existe de nombreuses incitations en nature et monétaire (subventions pour l'achat de médicaments, distribution de produits alimentaires pour la famille, une crèche pour les enfants des employés, etc.)

La rotation dans les parties productive et administrative est ainsi très faible, de l'ordre de 2 à 3% par an. Elle est par contre plus élevée parmi les commerciaux. L'embauche de courte durée est très rare, uniquement 8 personnes cette année.

Les salaires payés par l'entreprise sont plus élevés que ceux du marché et supérieurs au SML. En tout, la part du travail représente environ 25% des coûts productifs totaux.

Plásticos el Carmelo

Cette entreprise du secteur du caoutchouc et des plastics vend des produits finis mais aussi des matériaux pour des producteurs d'électroménagers. Elle a toujours eu le statut de SARL, depuis qu'elle fut créée il y a 35 ans par 3 associés. Le chiffre d'affaire de l'entreprise a connu une évolution annuelle de 15% pendant les 8 dernières années.

Il existe différents processus productifs au sein de l'entreprise. D'un côté, le moulin où sont préparés les mélanges pour les différents produits utilisés. De l'autre, la compression de caoutchouc (vulcanisation de la matière première), l'injection de plastic, la production de produits en polyuréthane et enfin la production métallurgique pour l'élaboration des moulures qui donnent forme aux différents produits.

Le comportement de la demande est assez constant, avec un cycle de ventes qui se répète plus ou moins toutes les années. Il existe une forte dépendance envers les deux grands producteurs d'électroménagers dans le pays, qui obligent leurs fournisseurs à accommoder continuellement leurs prix.

L'entreprise emploie environ 45 personnes. Dans la partie administrative, tous les employés sont embauchés en CDI et ont tous un niveau d'études supérieur, des techniciens aux diplômés universitaires spécialisés. Les salaires varient en fonction de l'ancienneté et la spécialité. Dans la division de production, tous les employés débutent avec des contrats à durée déterminée de trois mois, renouvelés selon le cas une fois ou deux. Ensuite ils signent un contrat d'un an, reconduit à chaque échéance. Les chargés du processus métallurgique sont plus spécialisés et passent en CDI en fonction de leur ancienneté. Ils reçoivent un salaire plus élevé vis-à-vis des autres ouvriers qui gagnent un peu plus que le SML. Les salaires sont fixes et ne varient pas en fonction de la variation des prix. Pour inciter les travailleurs à fournir un effort supplémentaire, l'entreprise octroie une bonification monétaire tous les mois aux deux travailleurs les plus productifs. De plus, tout le monde reçoit une prime extralégale en fin d'année.

Tous les travailleurs sont embauchés de façon directe par l'entreprise qui n'a jamais eu recours à des services d'embauche externes. Ce mécanisme permet d'exercer un meilleur contrôle et obtenir un plus grand degré d'implication de la part des travailleurs. La mobilité interne ascendante est assez réduite. Une certaine polyvalence est recherchée chez les ouvriers, de manière à s'accommoder aux fluctuations de la demande de certains produits. L'augmentation des tours de travail et aussi un moyen de répondre aux variations des commandes et des ventes.

En ce qui concerne la rotation externe, celle-ci est particulièrement élevée dans le cas des ouvriers chargés de la compression du caoutchouc. Les conditions de travail difficiles (hautes températures, fort poids à soulever) ont provoqué le départ de la moitié des travailleurs l'année dernière (7 sur 14). Les autres postes sont beaucoup plus stables, avec une ancienneté moyenne de 8 ans dans la partie administrative et d'environ 4 ans pour le reste des ouvriers.

La parole aux salariés

- Entretien # 1

Caractéristiques principales :

- Sexe : féminin
- Tranche d'âge : 30 – 40 ans
- Situation familiale : mariée. 1 fils mineur et sa mère, les deux à charge
- Études : bachelier
- Poste occupé : assistante administrative
- Salaire : entre 1 et 2 SML
- Ancienneté : 15 jours

Après la fin de ses études, Maria Gómez travailla pendant deux ans dans une papeterie familiale sans rémunération spécifique et sans sécurité sociale. Elle travailla ensuite dans une entreprise de livraison sous un contrat à durée indéterminée qui sera par la suite converti en CDD, renouvelé toutes les années. Postérieurement, elle fut embauchée en tant que secrétaire dans une entreprise d'ingénieurs sous la modalité de prestation de services. Cette modalité n'oblige l'entreprise à affilier ses travailleurs à aucun régime. Pendant les trois ans de travail à ce poste, elle ne cotisa à aucun régime. L'explication donnée est l'absence d'information à ce sujet. Elle bénéficia par contre de l'affiliation au SISBEN. Elle travailla ensuite pendant 4 ans puis pendant huit mois dans deux coopératives de travail associées où elle bénéficia de tous les régimes de sécurité sociale.

Elle se retrouva pendant un an au chômage, mais bénéficia de l'affiliation à l'assurance maladie de son époux. Elle vient d'être embauchée chez PC depuis 15 jours, sous un contrat de 3 mois.

- Entretien # 2

Caractéristiques principales :

- Sexe : masculin
- Tranche d'âge : 20 – 30 ans
- Situation familiale : union libre. Sa compagne et son fils mineur sont à sa charge
- Études : bachelier. Diplôme technique
- Poste occupé : chargé de l'injection
- Salaire : entre 1 et 2 SML
- Ancienneté : 4 mois à ce jour (2 ans auparavant)

Après un service militaire de 2 ans, Pedro Gómez travaille chez PC en tant que chargé de la compression du caoutchouc. Il y travailla en CDI pendant deux ans, avec toutes les prestations légales. Il travailla ensuite pendant 6 mois dans une entreprise de service temporaire qui lui payait toutes les prestations sociales, mais qui le soumettait à une forte rotation entre les différents postes. Il travailla ensuite comme vendeur dans une boutique qui lui payait des commissions par vente. À ce moment il bénéficiait du SISBEN. Lorsque sa compagne tomba enceinte, il décida de chercher un travail lui offrant à la fois la stabilité du revenu et la possibilité de faire bénéficier sa femme et son enfant de sa sécurité sociale. Il décida donc de retourner chez PC où il fut embauché dans la section d'injection depuis 4 mois, avec toutes les prestations sociales.

- Entretien # 3

Caractéristiques principales :

- Sexe : masculin

- Tranche d'âge : 20 – 30 ans
- Situation familiale : célibataire
- Études : jusqu'à la moitié du lycée
- Poste occupé : assistant du contrôle de la qualité
- Salaire : entre 1 et 2 SML
- Ancienneté : 4 mois à ce jour (2 ans auparavant)

Après avoir abandonné ses études, Carlos Ramírez travailla comme entreposeur dans un supermarché pendant 6 mois. Il fut embauché pour cette durée avec toutes les prestations sociales. A la fin de ce contrat non renouvelé, il travailla dans la construction pendant deux mois, embauché en tant que journalier et sans contrat. Il ne reçut de la part de l'entreprise que son affiliation à l'assurance maladie. Il fut ensuite embauché chez PC d'abord pour trois mois, puis avec un contrat d'un an renouvelable. Le fait de recevoir toutes les prestations sociales est pour lui un motif valable pour rester chez PC, ou d'être embauché uniquement sous cette modalité. Il affirme connaître ses droits et vouloir les faire respecter par son employeur.

Diseños Mar

Cette entreprise confectionne et commercialise des maillots de bains et des vêtements féminins de plage. Elle existe depuis 5 ans, mais pendant les trois premières années, elle appartenait au régime simplifié qui l'exonérait du paiement des impôts. Depuis deux ans, suite à la création d'une marque propre de maillots et suite à l'augmentation des ventes, l'entreprise est passée au régime de droit commun, sous lequel toute son activité doit être déclarée auprès des autorités²⁶⁴. L'entreprise se charge uniquement du design des vêtements et externalise le reste de la production. Pendant la première étape, les deux associés-fondateurs ont eu recours à l'externalisation du design. Ils utilisaient la forme de prestations de services auprès d'une personne chargée de la confection des collections, qui au début, était rémunérée par heure de travail. Aujourd'hui cette personne est embauchée directement par l'entreprise à mi-temps et vient d'être affiliée depuis peu à la sécurité sociale. Comme l'activité est devenue plus importante, une secrétaire a été embauchée. Celle-ci n'a pas eu de contrat avant deux mois, délai de prudence nécessaire avant de s'engager dans le paiement de prestations légales. L'entreprise a également ouvert une boutique où une vendeuse a été embauchée, en utilisant la même modalité. La rotation de ce poste a été très élevée, avec 4 personnes différentes y ayant travaillé lors de l'année en cours.

Le processus productif se résume à l'achat de matières premières à l'étranger ; puis l'entreprise fait appel à des sous-traitants, généralement informels, spécialistes du découpage du tissu et de la couture des vêtements et des maillots. L'entreprise se charge ensuite de la distribution et de la commercialisation des produits. Concernant des produits distribués dans les grandes surfaces, DM a recours à une vendeuse qui se charge de la promotion des articles dans les magasins. L'embauche se fait par l'intermédiaire d'une entreprise de services temporaire. Celle-ci est payée par jour et sans contrat.

Les principales raisons évoquées pour produire de cette façon résident dans le fait que l'entreprise cherche à concentrer son activité dans la conception et dans la commercialisation. La production directe des produits est considérée comme une activité en soi qui obligerait à réorienter les efforts productifs et procéder à l'achat de capital (machines à coudre). Cela élèverait les coûts fixes de production (locaux et autres services). Indépendamment de l'organisation interne et du recours au travail des satellites, l'entreprise sous-traite ces services

²⁶⁴ Le passage du régime simplifié au régime commun se fait lorsque le niveau de ventes dépasse un certain seuil ou lorsque l'entreprise possède plus de deux établissements marchands.

dans le cadre d'une relation exclusivement commerciale (vente d'un service). Cette modalité est très utilisée dans ce secteur. Les coûts du travail qui résultent de l'embauche directe de travailleurs seraient beaucoup trop élevés pour une entreprise en phase de démarrage et dans un secteur où l'activité est très aléatoire.

En effet, la demande a un comportement qui varie en fonction de l'évolution de la mode. De plus, la spécificité du produit donne une certaine saisonnalité aux ventes : elles augmentent dans la période des vacances (juin, Pâques, Noël). À cela, il faut ajouter le poids de la concurrence dans un pays où l'industrie du textile a une taille importante et où la concurrence étrangère est de plus en plus aiguë.

DM essaye de se différencier en ciblant un marché plus sélectif. Elle cherche à ouvrir des marchés dans plusieurs villes et à l'étranger, en vue de chercher à lisser les ventes le long de l'année. Pour l'instant, les ventes des périodes de haute saison permettent de compenser les périodes creuses.

La parole aux salariés

- Entretien # 1

Caractéristiques principales :

- Sexe : féminin
- Tranche d'âge : 20 – 30 ans
- Situation familiale : célibataire
- Études : universitaires
- Poste occupé : associé/fondateur
- Salaire : 2 et 3 SML
- Ancienneté : NC

À la fin de ses études universitaires, Juliana Pérez a eu l'idée de créer avec un associé cette entreprise. Elle a toujours bénéficié d'une entreprise privée d'assurance maladie payée par ses parents. Ce n'est que cette année que l'entreprise a commencé à payer ses prestations sociales. Malgré le fait de bénéficier de la sécurité sociale via le régime contributif, elle préfère son assurance privée. Celle-ci lui offre un bon service vis-à-vis de l'EPS et lui permet de réduire ses coûts lorsqu'elle a recours à des médecins particuliers.

- Entretien # 2

Caractéristiques principales :

- Sexe : féminin
- Tranche d'âge : 20 – 30 ans
- Situation familiale : union libre, 1 fils mineur à charge
- Études : formation technique
- Poste occupé : chargée du design
- Salaire : SML (à mi-temps)
- Ancienneté : 2 ans

Après avoir achevé une formation technique de confection textile, Mariana Gómez a travaillé pendant 2 ans à la supervision de la production dans une entreprise de lingerie. Elle démissionna lorsqu'elle découvrit que l'entreprise ne réalisait pas les cotisations à la sécurité sociale. Elle trouva ensuite le même type d'emploi dans une autre entreprise et signa un contrat d'un an assorti de toutes les prestations sociales. Ensuite, elle travailla pendant deux ans dans une entreprise satellite du même secteur qui recevait des commandes de la part de plusieurs entreprises. Elle fut embauchée sous un contrat de prestations de services par lequel toutes les prestations sociales demeuraient à sa charge. Elle se souciait très peu de la

cotisation au régime de retraite et bénéficiait par le biais de son compagnon de l'assurance maladie. Elle accepta ces conditions de travail, plus par besoin de travailler et de percevoir un revenu que par choix délibéré. De plus, l'employeur lui avait promis de l'affilier à mesure que les affaires de l'entreprise s'amélioreraient. Toutefois, ceci ne fut jamais le cas. C'est pour cette raison qu'elle avait trouvée une activité parallèle dans le même domaine. Ce fut à ce moment là qu'elle rejoint DM à mi-temps, qui lui versa un salaire horaire et qui promit de l'affilier à la sécurité sociale dès que possible. L'entreprise a tenu ses promesses et aujourd'hui, elle bénéficie de tous les régimes de la sécurité sociale. Par contre, ses heures supplémentaires sont payées selon des accords informels avec les deux chefs de l'entreprise. Elle travaille en parallèle et de manière occasionnelle quelques heures non déclarées et sans droit à la sécurité sociale dans d'autres entreprises, généralement des satellites de la confection.

À long terme, elle voudrait créer sa propre micro-entreprise dans ce secteur, mais l'investissement initial est beaucoup trop élevé. À moyen terme, elle espère demeurer chez DM qui pourrait à l'embaucher à plein temps et avec toutes les prestations, si les ventes continuaient à progresser.

Confections Nene

CN existe depuis 30 ans et s'est toujours spécialisée dans la confection de vêtements pour enfants. La petite structure a été créée et gérée directement par les parents de l'actuel gérant, à une période de forte croissance économique, d'appui et de protection de l'industrie nationale. Ce contexte a permis à l'entreprise de grandir en termes productifs et d'accroître son chiffre d'affaire de manière considérable (100% de croissance annuelle) jusqu'aux années 1990. Cette décennie constitua un point d'inflexion, car non seulement l'aide aux entreprises se réduisit, mais en plus, l'ouverture commerciale confronta l'entreprise à une concurrence étrangère très compétitive. Depuis, l'entreprise se contracte, avec une diminution graduelle mais soutenue des ventes et du chiffre d'affaire. En 1995, l'entreprise se soumet à la loi du « concordato », mécanisme légal permettant la mise en place d'accords avec les créanciers et éviter ainsi la faillite et la fermeture de l'établissement. La vente de la plupart des actifs a permis à l'entreprise d'honorer ses dettes. L'adaptation s'est réalisée au prix d'un licenciement massif : le nombre de travailleurs embauchés de manière directe par l'entreprise est passé de 150 à la fin des années 1980 à près de 50 aujourd'hui. Il y eut également adaptation à travers le changement de la stratégie de production. Celle-ci a commencé à se faire par l'intermédiaire d'entreprises sous-traitantes. Certains accords d'indemnisation furent passés avec les travailleurs licenciés. Ils ont permis de payer l'indemnisation pour partie en espèce, et une autre avec du matériel et des machines appartenant à l'entreprise. Certains de ces travailleurs ont ainsi pu créer leur propre structure productive et se sont convertis en sous-traitants de CN. Pour protéger le patrimoine de la famille après cette crise, l'entreprise est devenue une société anonyme, qui appartient et qui est gérée par la deuxième génération.

À différence des entreprises « *maquiladoras* », qui reçoivent les tissus découpés et se chargent uniquement de la couture, CN est une entreprise qui propose un « *full package* ». C'est-à-dire qu'elle développe plusieurs collections au long de l'année. Les différents clients choisissent ainsi les couleurs et le matériel à utiliser, et commandent les quantités désirées. L'entreprise vend d'abord ses produits et produit ensuite. Ce qui permet à l'entreprise de ne pas constituer de stock mais d'écouler au fur et à mesure les confections. Toutefois, la production se commercialise également par différents canaux. La demande dans ce secteur est très instable et l'offre des produits est large et diverse : une simple machine à coudre dans une maison constitue un concurrent potentiel. Leurs grands clients ont pendant longtemps été les grandes surfaces. Dernièrement, les grandes compagnies de distribution ont commencé à

transférer le risque aux producteurs. Ils leurs donnent la possibilité d'exposer leurs produits sans les acheter et prennent un pourcentage sur les ventes. Pour contrôler les invendus, l'entreprise a mis en place un service de post-vente qui distribue la marchandise parmi les différents magasins. Pour cette raison, l'entreprise recourt au système de « ventes directes », qui constitue un moyen de vente sûr et massif, malgré les marges prises par les intermédiaires. Le processus productif commence par l'achat de matières premières et finit par la vente de produits finis. La production commence par le design des vêtements. Les tissus sont ensuite découpés en fonction des modèles élaborés. Si besoin, le processus d'estampage s'externalise vers des entreprises spécialisées dans la matière. Ensuite, vient l'assemblage et la couture des pièces. Une partie se fait directement dans l'entreprise et une autre se fait par le biais de satellites à qui sont envoyés les tissus déjà découpés. Après un contrôle de qualité, le processus se finit par l'emballage des vêtements.

Dans la partie administrative, l'équipe de travail est constituée d'un gérant général, assisté par un directeur commercial, un directeur administratif et un directeur de production. En dessous, se trouvent des superviseurs qui dirigent un groupe d'ouvriers correspondant à une partie du processus productif. Au niveau des ouvriers, on trouve généralement 3 formes différentes de contrats. Les ouvriers les plus anciens, demeurés dans l'entreprise après la crise, bénéficient d'un CDI assorti de toutes les prestations sociales. Ce premier groupe représente la moitié d'un total de 30 ouvriers. Un deuxième groupe de travailleurs (25% du total), ont des contrats d'un an renouvelés ou non à échéance. Ces contrats ne bénéficient d'aucune prestation. Être affilié au SISBEN ou être bénéficiaire d'un tiers de l'assurance maladie est au contraire favorisé par l'entreprise. Toutefois, les travailleurs les plus stables (qui ont renouvelé plusieurs fois leur contrat) sont affiliés à la sécurité sociale. Les 25% restants sont des salariés sous contrat de travail verbal de six mois et sont généralement embauchés pendant le deuxième semestre, lorsque la demande est plus dynamique. Malgré leur désir, aucun d'entre eux ne bénéficie des prestations sociales. Certains travailleurs n'acceptent pas ces conditions mais d'autres préfèrent avant tout assurer un revenu. Seuls les ouvriers chargés du découpage bénéficient de l'assurance contre les risques professionnels.

Le niveau de qualification des travailleurs est peu élevé. Ils apprennent leurs métiers au fil de leur expérience. Celle-ci est souhaitée car l'entreprise n'investit pas dans leur formation. Les salaires se différencient selon la responsabilité et l'ancienneté. Aucune politique de salaire n'est mise en place et la fidélisation des travailleurs s'obtient par la perspective de prolongation du contrat pendant le premier semestre ou par l'affiliation à la sécurité sociale.

Étant données ces modalités d'emploi, la rotation est très élevée au niveau des ouvriers, près d'un tiers d'entre eux quittent l'entreprise par an. Par ce biais, l'entreprise obtient un large degré de flexibilité, qui est aussi assuré grâce au recours à des entreprises satellites. Lorsque la demande devient plus importante, l'entreprise utilise d'abord les heures supplémentaires et enfin, met en place d'un tour de travail extra (shift). Les satellites sont utilisés en tant que mécanisme de réduction des prix de production, mais aussi en tant que facteur de flexibilité face à l'instabilité de la demande. Les contrats avec ces dernières sont d'ordre commercial. Ils fixent les quantités, le prix et le temps des commandes.

La parole aux salariés

- Entretien # 1

Caractéristiques principales :

- Sexe : féminin
- Tranche d'âge : 20 – 30 ans
- Situation familiale : célibataire
- Études : universitaires

- Poste occupé : associé/fondateur
- Salaire : 2 et 3 SML
- Ancienneté :

Farmacos SuSalud (FSS)

FSS est une société anonyme, de capital national, créée il y a 18 ans, qui produit des médicaments propres mais aussi des génériques. En 1989, après 5 ans d'opérations à perte, l'entreprise a failli arrêter son activité. Cependant, depuis 1994, la croissance du chiffre d'affaire a connu une croissance sans précédent. L'entreprise occupe aujourd'hui la 3^{ème} place en ce qui concerne les ventes, parmi 50 laboratoires pharmaceutiques de dimensions similaires. Il existe 4 grands laboratoires qui dominent le marché et demeurent assez compétitifs. Au cours de son existence, FSS a gagné en reconnaissance parmi les usagers et le corps médical.

Grâce aux statistiques disponibles sur l'incidence des maladies à l'échelle nationale, l'entreprise fixe ses objectifs de production en fonction de la valeur totale du marché d'un produit. La prévision de la demande est d'autant plus faisable que pendant le 2^{ème} et le 3^{ème} trimestre, l'activité se réduit régulièrement. Grâce à cette prévision, l'entreprise produit et stocke les ventes prévues pour les deux mois à venir. Lorsque la demande s'accroît et que les stocks s'écoulent plus vite que prévu, l'entreprise parvient à mettre en place un système de travail en continu, jusqu'à 3 fois 8 heures.

L'entreprise ne possède pas de capacité d'innovation suffisante pour mettre en place de nouveaux produits sur le marché. De ce fait, le département de développement pharmaceutique permet la recherche des formules chimiques des nouveaux produits lancés par d'autres laboratoires. Ceci consiste à suivre dans les plus courts délais l'entreprise qui innove. Sous ces départements, on retrouve les sections de production, de marketing et d'administration. En tout, l'entreprise embauche plus de 600 travailleurs. La structure de l'entreprise est assez complexe et compte 12 gérants chargés chacun de la gestion d'un département spécifique, parmi lesquels on compte la division technique, la direction des produits génériques, la direction financière, etc. Chaque division emploie des chefs de zones, appuyés par des coordinateurs de production et des analystes. Les ouvriers de production représentent plus d'un tiers des salariés et travaillent de façon permanente, sept jours sur sept, 24 heures sur 24 (3 fois 8 heures).

Depuis deux ans, l'entreprise a changé ses modalités d'embauche, surtout en ce qui concerne les ouvriers. Avant, l'utilisation d'entreprises temporaires était massive, et les travailleurs avaient des contrats indirects (à travers les EST) d'une durée de 3 à 12 mois. Le changement s'explique par la prise de conscience de l'utilité de garder les savoirs-faire acquis par les travailleurs. Le cycle d'embauche commence maintenant par un CDD d'un an renouvelé deux fois, et ensuite, les travailleurs obtiennent un CDI. Le recours à des entreprises de services temporaires se limite désormais au service d'emballage.

Bien que ces nouvelles modalités aient permis la diminution de la rotation (très élevée auparavant), celle-ci demeure encore importante étant donné le niveau des salaires. En effet, la rémunération reste très en-dessous de celle de la concurrence, et arrive dans le pire des cas à une différence du simple au double. Cette situation se présente à tous les niveaux de l'organigramme, à l'exception des cadres de la direction. Dès que les travailleurs trouvent de meilleures conditions d'emploi, ils démissionnent sans hésitation. Dans le département de développement pharmaceutique où le niveau de qualification est relativement élevé, 15 personnes sur 30 ont quitté l'entreprise pour ces mêmes raisons. Suite aux multiples plaintes exprimées par les travailleurs, le conseil d'administration a pris conscience de la situation,

sans que cela parvienne à faire changer sa position. Cette politique salariale date de l'époque où l'entreprise connaissait une situation financière difficile. Elle n'a pas été modifiée depuis. Le niveau de rémunération est tellement bas que même les ouvriers qui reçoivent des compensations extralégales à Noël (en plus de différentes bonifications) ne sont pas incités à rester.

Selon le gérant de production, l'entreprise a trouvé plus rentable d'investir dans l'agrandissement des installations productives que dans la rémunération des travailleurs. En conséquence, certains travailleurs doivent sacrifier leur repos et faire le plus de *shifts* possible pour arrondir leur fin de mois. D'autres sont contraints de chercher une activité secondaire pour subvenir aux besoins de leurs familles.

Annexe 5.3.A

Sorties SAS de la procédure proc logistic

Variable : affiliation à l'assurance maladie par le biais d'un contrat de travail

Libellé des Variables :

LNy : logarithme du salaire

LNh : logarithme des heures travaillées

Exp : expérience

Stud : années d'études

Ramas : secteur d'activité

L17 : type d'occupation

L36 : nombre de travailleurs par entreprise

The LOGISTIC Procedure

Informations sur le modèle

Response Variable	AfContr
Number of Response Levels	2
Model	binary logit
Optimization Technique	Fisher's scoring

Number of Observations Read	85150
Number of Observations Used	25745

Profil de réponse

Valeur ordonnée	AfContr	Fréquence totale
1	0	15425
2	1	10320

Probability modeled is AfContr=1.

NOTE: 59405 observations were deleted due to missing values for the response or explanatory variables.

État de convergence du modèle

Convergence criterion (GCONV=1E-8) satisfied.

Statistiques d'ajustement du modèle

Critère	Coordonnée à l'origine		Coordonnée à l'origine et
	uniquement		covariables
AIC	34673.133		17648.137
SC	34681.289		17917.284
-2 Log L	34671.133		17582.137
R-Square	0.4851	Max-rescaled R-Square	0.6556

Test de l'hypothèse nulle globale : BETA=0

Test	Khi 2	DF	Pr > Khi 2
Likelihood Ratio	17088.9963	32	<.0001
Score	14637.7627	32	<.0001
Wald	8625.6518	32	<.0001

Analyse des effets Type 3

Effet	DF	Khi 2	
		de Wald	Pr > Khi 2
LNy	1	230.5651	<.0001
LNm	1	10.4455	0.0012
EXP	1	364.7986	<.0001
Femme	1	0.0851	0.7704
Stud	4	107.0278	<.0001
L17	7	339.2247	<.0001
ramas	10	25.7522	0.0041
CDD	1	820.3741	<.0001
CDI	1	1714.8972	<.0001
L36	5	499.9289	<.0001

Analyse des estimations de la vraisemblance maximum

Paramètre	DF	Estimation	Erreur	Khi 2	
			std	de Wald	Pr > Khi 2
Intercept	1	-8.5194	0.3833	494.0026	<.0001
LNy	1	0.4325	0.0285	230.5651	<.0001
LNm	1	0.1244	0.0385	10.4455	0.0012
EXP	1	0.0332	0.00174	364.7986	<.0001
Femme	1	0.00630	0.0216	0.0851	0.7704

Stud	0	1	-0.6119	0.1324	21.3746	<.0001
Stud	1	1	-0.2797	0.0557	25.2110	<.0001
Stud	3	1	0.4402	0.0530	69.0005	<.0001
Stud	4	1	0.2540	0.0855	8.8179	0.0030
L17	01	1	0.6025	0.0872	47.7436	<.0001
L17	03	1	-0.2999	0.2602	1.3278	0.2492
L17	04	1	0.5599	0.1237	20.4680	<.0001
L17	05	1	-0.3855	0.1192	10.4528	0.0012
L17	06	1	-0.6728	0.0923	53.1093	<.0001
L17	07	1	0.0252	0.2208	0.0130	0.9092
L17	08	1	-0.4205	0.3761	1.2500	0.2636
ramas	1	1	-0.0763	0.1435	0.2828	0.5949
ramas	2	1	-0.3701	0.3293	1.2637	0.2609
ramas	3	1	0.1306	0.0652	4.0117	0.0452
ramas	4	1	0.3137	0.2513	1.5583	0.2119
ramas	5	1	-0.2206	0.0997	4.8967	0.0269
ramas	6	1	-0.0089	0.0617	0.0002	0.9885
ramas	7	1	-0.1054	0.0796	1.7531	0.1855
ramas	8	1	0.3791	0.1499	6.3936	0.0115
ramas	9	1	0.0155	0.1302	0.0141	0.9055
ramas	11	1	-0.0818	0.0759	1.1625	0.2809
CDD		1	1.7630	0.0616	820.3741	<.0001
CDI		1	2.4152	0.0583	1714.8972	<.0001
L36	1	1	-0.6547	0.0685	91.3040	<.0001
L36	2	1	-0.6817	0.0410	276.1896	<.0001
L36	3	1	-0.2075	0.0539	14.8131	0.0001
L36	5	1	0.5834	0.0551	111.9167	<.0001
L36	6	1	0.6639	0.0484	188.0920	<.0001

Estimations des rapports de cotes

Effet	Point Estimate	95% Limites de confiance de Wald	
LNy	1.541	1.457	1.630
LNm	1.132	1.050	1.221
EXP	1.034	1.030	1.037
Femme 1 vs 0	1.013	0.930	1.102
Stud 0 vs 2	0.445	0.322	0.615
Stud 1 vs 2	0.621	0.552	0.698
Stud 3 vs 2	1.275	1.149	1.414
Stud 4 vs 2	1.058	0.869	1.288
L17 01 vs 02	1.011	0.828	1.235
L17 03 vs 02	0.410	0.223	0.756
L17 04 vs 02	0.969	0.714	1.314
L17 05 vs 02	0.377	0.283	0.501
L17 06 vs 02	0.283	0.221	0.360
L17 07 vs 02	0.568	0.341	0.946
L17 08 vs 02	0.364	0.152	0.869
ramas 1 vs 10	0.911	0.668	1.243
ramas 2 vs 10	0.679	0.333	1.387
ramas 3 vs 10	1.121	0.977	1.287
ramas 4 vs 10	1.346	0.781	2.320
ramas 5 vs 10	0.789	0.636	0.978
ramas 6 vs 10	0.983	0.865	1.117
ramas 7 vs 10	0.885	0.746	1.051
ramas 8 vs 10	1.437	1.041	1.985
ramas 9 vs 10	0.999	0.755	1.322
ramas 11 vs 10	0.906	0.773	1.063
CDD	5.830	5.167	6.577
CDI	11.192	9.983	12.547
L36 1 vs 4	0.386	0.320	0.466
L36 2 vs 4	0.376	0.329	0.429
L36 3 vs 4	0.604	0.519	0.703

L36	5 vs 4	1.332	1.144	1.552
L36	6 vs 4	1.444	1.257	1.659

observées Association des probabilités prédites et des réponses

Percent Concordant	92.1	Somers' D	0.844
Percent Discordant	7.8	Gamma	0.845
Percent Tied	0.1	Tau-a	0.405
Pairs	159186000	c	0.922

Partition pour les tests de Hosmer et de Lemeshow

Groupe	Total	AfContr = 1		AfContr = 0	
		Observé	Attendu	Observé	Attendu
1	2575	46	53.73	2529	2521.27
2	2575	108	110.45	2467	2464.55
3	2575	171	170.80	2404	2404.20
4	2575	221	256.06	2354	2318.94
5	2575	443	399.69	2132	2175.31
6	2575	756	723.33	1819	1851.67
7	2575	1622	1654.42	953	920.58
8	2575	2173	2169.44	402	405.56
9	2576	2335	2338.81	241	237.19
10	2569	2445	2443.27	124	125.73

Test d'adéquation d'Hosmer et de Lemeshow

Khi 2 DF Pr > Khi 2

Annexe 5.3.B

Sorties SAS de la procédure proc logistic

Variable : affiliation à l'assurance maladie en tant que travailleur
indépendant

PROC LOGISTIC TRAVAILLEURS INDEPENDANTS

The LOGISTIC Procedure

Informations sur le modèle

Data Set	WORK.REGRES1
Response Variable	AfIndep

Number of Response Levels	2
Model	binary logit
Optimization Technique	Fisher's scoring

Number of Observations Read	85150
Number of Observations Used	25745

Profil de réponse

Valeur ordonnée	AfIndep	Fréquence totale
1	0	23875
2	1	1870

Probability modeled is AfIndep=1.

NOTE: 59405 observations were deleted due to missing values for the response or explanatory variables.

État de convergence du modèle

Convergence criterion (GCONV=1E-8) satisfied.

Statistiques d'ajustement du modèle

Critère	Coordonnée à l'origine uniquement	Coordonnée à l'origine et covariables
AIC	13410.168	11316.445
SC	13418.324	11528.501
-2 Log L	13408.168	11264.445

R-Square	0.0799	Max-rescaled R-Square	0.1968
----------	--------	-----------------------	--------

Test de l'hypothèse nulle globale : BETA=0

Test	Khi 2	DF	Pr > Khi 2
Likelihood Ratio	2143.7227	25	<.0001
Score	2607.7482	25	<.0001
Wald	1902.0451	25	<.0001

Analyse des effets Type 3

Effet	DF	Khi 2 de Wald	Pr > Khi 2
LNy	1	286.9439	<.0001
LNm	1	2.1797	0.1398
EXP	1	24.8054	<.0001
Femme	1	1.4714	0.2251
Stud	4	130.7519	<.0001
ramas	10	72.9619	<.0001
L17	7	1063.4763	<.0001

Analyse des estimations de la vraisemblance maximum

Paramètre	DF	Estimation	Erreur std	Khi 2 de Wald	Pr > Khi 2
Intercept	1	-10.6674	0.4560	547.3353	<.0001
LNY	1	0.5267	0.0311	286.9439	<.0001
LNМ	1	0.0647	0.0438	2.1797	0.1398
EXP	1	0.0109	0.00218	24.8054	<.0001
Femme	1	0.0345	0.0285	1.4714	0.2251
Stud	0	-0.8093	0.2029	15.9148	<.0001
Stud	1	-0.4731	0.0818	33.4779	<.0001
Stud	3	0.6364	0.0708	80.7174	<.0001
Stud	4	0.5510	0.0996	30.5941	<.0001
ramas	1	-0.1145	0.2631	0.1896	0.6633
ramas	2	-1.6395	0.9628	2.8995	0.0886
ramas	3	0.2099	0.1399	2.2510	0.1335
ramas	4	-1.0761	0.6691	2.5865	0.1078
ramas	5	-0.1882	0.1792	1.1034	0.2935
ramas	6	0.4908	0.1317	13.8804	0.0002
ramas	7	0.7282	0.1432	25.8626	<.0001
ramas	8	0.4863	0.2473	3.8676	0.0492
ramas	9	0.0904	0.1990	0.2063	0.6497
ramas	11	0.6568	0.1409	21.7315	<.0001
L17	01	-0.8596	0.1654	27.0233	<.0001
L17	02	-1.7184	0.2015	72.7493	<.0001
L17	03	-1.2277	0.8910	1.8987	0.1682
L17	04	-0.0785	0.2197	0.1276	0.7209
L17	05	1.2513	0.1748	51.2665	<.0001
L17	07	1.6165	0.2371	46.4934	<.0001
L17	08	0.1429	0.5718	0.0625	0.8026

Estimations des rapports de cotes

Effet	Point Estimate	95% Limites de confiance de Wald	
LNY	1.693	1.593	1.800
LNМ	1.067	0.979	1.163
EXP	1.011	1.007	1.015
Femme 1 vs 0	1.072	0.958	1.198
Stud 0 vs 2	0.405	0.246	0.665
Stud 1 vs 2	0.567	0.477	0.672
Stud 3 vs 2	1.718	1.501	1.967
Stud 4 vs 2	1.578	1.269	1.962
ramas 1 vs 10	0.625	0.372	1.049
ramas 2 vs 10	0.136	0.017	1.080
ramas 3 vs 10	0.864	0.716	1.043
ramas 4 vs 10	0.239	0.057	0.998
ramas 5 vs 10	0.580	0.427	0.789
ramas 6 vs 10	1.144	0.978	1.339
ramas 7 vs 10	1.451	1.185	1.777
ramas 8 vs 10	1.139	0.705	1.842
ramas 9 vs 10	0.767	0.535	1.099
ramas 11 vs 10	1.351	1.122	1.627
L17 01 vs 06	0.177	0.155	0.202
L17 02 vs 06	0.075	0.056	0.101
L17 03 vs 06	0.122	0.017	0.900
L17 04 vs 06	0.386	0.273	0.546
L17 05 vs 06	1.459	1.202	1.771
L17 07 vs 06	2.102	1.399	3.160
L17 08 vs 06	0.482	0.136	1.703

Association des probabilités prédites et des réponses observées

Percent Concordant	77.6	Somers' D	0.562
Percent Discordant	21.5	Gamma	0.566
Percent Tied	0.9	Tau-a	0.076
Pairs	44646250	c	0.781

Partition pour les tests de Hosmer et de Lemeshow

Groupe	Total	AfIndep = 1		AfIndep = 0	
		Observé	Attendu	Observé	Attendu
1	2575	33	23.51	2542	2551.49
2	2575	55	43.86	2520	2531.14
3	2575	71	58.42	2504	2516.58
4	2575	81	73.32	2494	2501.68
5	2575	91	93.17	2484	2481.83
6	2575	106	118.94	2469	2456.06
7	2576	128	156.07	2448	2419.93
8	2575	171	216.05	2404	2358.95
9	2575	319	328.81	2256	2246.19
10	2569	815	757.85	1754	1811.15

Test d'adéquation d'Hosmer et de Lemeshow

Khi 2	DF	Pr > Khi 2
33.9483	8	<.0001

Annexe 5. 3.C**Sorties SAS de la procédure proc logistic**

Variable : affiliation à l'assurance maladie en tant que bénéficiaire

The LOGISTIC Procedure

Informations sur le modèle

Data Set	WORK.REGRES1
Response Variable	AfBen
Number of Response Levels	2
Model	binary logit
Optimization Technique	Fisher's scoring

Number of Observations Read	85150
Number of Observations Used	25745

Profil de réponse

Valeur ordonnée	AfBen	Fréquence totale
1	0	22193
2	1	3552

Probability modeled is AfBen=1.

NOTE: 59405 observations were deleted due to missing values for the response or explanatory variables.

État de convergence du modèle

Convergence criterion (GCONV=1E-8) satisfied.

Statistiques d'ajustement du modèle

Critère	Coordonnée à l'origine	Coordonnée à l'origine et
	uniquement	covariables
AIC	20662.804	18815.703
SC	20670.960	19068.539
-2 Log L	20660.804	18753.703
R-Square	0.0714	Max-rescaled R-Square 0.1294

Test de l'hypothèse nulle globale : BETA=0

Test	Khi 2	DF	Pr > Khi 2
Likelihood Ratio	1907.1010	30	<.0001
Score	1862.4654	30	<.0001
Wald	1630.1033	30	<.0001

Analyse des effets Type 3

Effet	DF	Khi 2 de Wald	Pr > Khi 2
LNy	1	1.3214	0.2503
LNm	1	105.6791	<.0001
EXP	1	32.8248	<.0001
Femme	1	138.3870	<.0001
Stud	4	203.5776	<.0001
ramas	10	43.1114	<.0001
SPriv	1	114.8505	<.0001
SPub	1	63.1083	<.0001
PInd	1	2.9687	0.0849
Patr	1	0.1805	0.6709
TPF	1	2.1746	0.1403
Jour	1	2.0917	0.1481
EDom	1	44.0603	<.0001
L36	5	231.9850	<.0001

Analyse des estimations de la vraisemblance maximum

Paramètre	DF	Estimation	Erreur std	Khi 2 de Wald	Pr > Khi 2
Intercept	1	-0.3519	0.2610	1.8185	0.1775
LNy	1	-0.0252	0.0220	1.3214	0.2503
LNm	1	-0.2811	0.0273	105.6791	<.0001
EXP	1	0.00884	0.00154	32.8248	<.0001
Femme	1	0.2471	0.0210	138.3870	<.0001
Stud	0	-1.0867	0.1368	63.1279	<.0001
Stud	1	-0.2883	0.0551	27.3917	<.0001

Analyse des estimations de la vraisemblance maximum

Paramètre	DF	Estimation	Erreur std	Khi 2 de Wald	Pr > Khi 2
Stud	3	0.6088	0.0527	133.5697	<.0001
Stud	4	0.4779	0.0893	28.6483	<.0001

ramas	1	1	-0.5289	0.1748	9.1614	0.0025
ramas	2	1	-0.0342	0.4021	0.0072	0.9322
ramas	3	1	0.000808	0.0718	0.0001	0.9910
ramas	4	1	0.4929	0.2807	3.0829	0.0791
ramas	5	1	-0.1426	0.1032	1.9084	0.1671
ramas	6	1	0.0960	0.0660	2.1136	0.1460
ramas	7	1	0.3080	0.0831	13.7303	0.0002
ramas	8	1	0.0141	0.1717	0.0068	0.9344
ramas	9	1	-0.0542	0.1482	0.1336	0.7148
ramas	11	1	-0.1174	0.0849	1.9141	0.1665
SPriv		1	-0.6798	0.0634	114.8505	<.0001
SPub		1	-1.2076	0.1520	63.1083	<.0001
PInd		1	0.1667	0.0967	2.9687	0.0849
Patr		1	-0.0947	0.2229	0.1805	0.6709
TPF		1	0.5146	0.3490	2.1746	0.1403
Jour		1	-0.5080	0.3512	2.0917	0.1481
EDom		1	-0.6986	0.1053	44.0603	<.0001
L36	1	1	0.3361	0.0561	35.9464	<.0001
L36	2	1	0.5552	0.0424	171.4146	<.0001
L36	3	1	0.3044	0.0648	22.0329	<.0001
L36	5	1	-0.4287	0.0761	31.7007	<.0001
L36	6	1	-0.5667	0.0656	74.5632	<.0001

Estimations des rapports de cotes

Effet	Point Estimate	95% Limites de confiance de Wald	
LNY	0.975	0.934	1.018
LNM	0.755	0.716	0.796
EXP	1.009	1.006	1.012
Femme 1 vs 0	1.639	1.510	1.780
Stud 0 vs 2	0.253	0.181	0.353
Stud 1 vs 2	0.562	0.503	0.627
Stud 3 vs 2	1.378	1.246	1.524
Stud 4 vs 2	1.209	0.984	1.485
ramas 1 vs 10	0.610	0.422	0.883
ramas 2 vs 10	1.000	0.420	2.383
ramas 3 vs 10	1.036	0.911	1.179
ramas 4 vs 10	1.695	0.926	3.101
ramas 5 vs 10	0.898	0.730	1.104
ramas 6 vs 10	1.140	1.019	1.274
ramas 7 vs 10	1.409	1.199	1.655
ramas 8 vs 10	1.050	0.731	1.507
ramas 9 vs 10	0.981	0.719	1.338
ramas 11 vs 10	0.921	0.784	1.081
SPriv	0.507	0.447	0.574
SPub	0.299	0.222	0.403
PInd	1.181	0.977	1.428
Patr	0.910	0.588	1.408
TPF	1.673	0.844	3.316
Jour	0.602	0.302	1.198
EDom	0.497	0.405	0.611

Estimations des rapports de cotes

Effet	Point Estimate	95% Limites de confiance de Wald	
L36 1 vs 4	1.710	1.417	2.063
L36 2 vs 4	2.129	1.804	2.511
L36 3 vs 4	1.656	1.359	2.019

L36	5 vs 4	0.796	0.640	0.989
L36	6 vs 4	0.693	0.570	0.844

Association des probabilités prédites et des réponses observées

Percent Concordant	71.9	Somers' D	0.444
Percent Discordant	27.6	Gamma	0.446
Percent Tied	0.5	Tau-a	0.106
Pairs	78829536	c	0.722

Partition pour les tests de Hosmer et de Lemeshow

Groupe	Total	AfBen = 1		AfBen = 0	
		Observé	Attendu	Observé	Attendu
1	2575	62	75.16	2513	2499.84
2	2575	116	118.34	2459	2456.66
3	2575	155	157.07	2420	2417.93
4	2576	179	203.19	2397	2372.81
5	2575	253	259.16	2322	2315.84
6	2576	356	323.17	2220	2252.83
7	2575	422	405.62	2153	2169.38
8	2575	523	498.86	2052	2076.14
9	2575	642	626.08	1933	1948.92
10	2568	844	885.36	1724	1682.64

Test d'adéquation d'Hosmer et de Lemeshow

Khi 2	DF	Pr > Khi 2
15.2710	8	0.0541

Annexe 5.3.D**Sorties SAS de la procédure proc logistic**

Variable : affiliation à l'assurance maladie par le biais du SISBEN

The LOGISTIC Procedure

Informations sur le modèle

Data Set	WORK.REGRES1
Response Variable	AfSIS
Number of Response Levels	2
Model	binary logit
Optimization Technique	Fisher's scoring

Number of Observations Read	85150
Number of Observations Used	25745

Profil de réponse

Valeur ordonnée	AfSIS	Fréquence totale
1	0	22284
2	1	3461

Probability modeled is AfSIS=1.

NOTE: 59405 observations were deleted due to missing values for the response or explanatory variables.

État de convergence du modèle

Convergence criterion (GCONV=1E-8) satisfied.

Statistiques d'ajustement du modèle

Critère	Coordonnée à l'origine uniquement	Coordonnée à l'origine et covariables
AIC	20326.608	16673.231
SC	20334.764	16926.067
-2 Log L	20324.608	16611.231

R-Square 0.1343 Max-rescaled R-Square 0.2460

Test de l'hypothèse nulle globale : BETA=0

Test	Khi 2	DF	Pr > Khi 2
Likelihood Ratio	3713.3767	30	<.0001
Score	3267.2465	30	<.0001
Wald	2170.6763	30	<.0001

Analyse des effets Type 3

Effet	DF	Khi 2 de Wald	Pr > Khi 2
LNy	1	254.5447	<.0001
LNm	1	14.7921	0.0001
EXP	1	53.4038	<.0001
Femme	1	5.5412	0.0186
Stud	4	524.2345	<.0001
ramas	10	104.9294	<.0001
SPriv	1	6.6586	0.0099
SPub	1	1.0755	0.2997
PInd	1	8.4733	0.0036
Patr	1	2.1264	0.1448
TPF	1	2.4009	0.1213
Jour	1	0.5793	0.4466
EDom	1	0.9202	0.3374
L36	5	189.7489	<.0001

Analyse des estimations de la vraisemblance maximum

			Erreur	Khi 2		
Paramètre	DF	Estimation	std	de Wald	Pr > Khi 2	
Intercept	1	1.8016	0.2956	37.1434	<.0001	
LNy	1	-0.3838	0.0241	254.5447	<.0001	
LNm	1	0.1173	0.0305	14.7921	0.0001	
EXP	1	-0.0114	0.00156	53.4038	<.0001	
Femme	1	0.0550	0.0234	5.5412	0.0186	
Stud	0	1	1.4735	0.1317	125.1415	<.0001
Stud	1	1	1.1924	0.1091	119.3777	<.0001

Analyse des estimations de la vraisemblance maximum

Paramètre	DF	Estimation	Erreur std	Khi 2 de Wald	Pr > Khi 2	
Stud	3	1	-0.8869	0.1239	51.2104	<.0001
Stud	4	1	-2.3071	0.4061	32.2686	<.0001
ramas	1	1	0.5234	0.1302	16.1542	<.0001
ramas	2	1	0.2169	0.4082	0.2822	0.5952
ramas	3	1	-0.0461	0.0862	0.2861	0.5927
ramas	4	1	0.1480	0.3756	0.1552	0.6936
ramas	5	1	0.6904	0.0972	50.4364	<.0001
ramas	6	1	0.0642	0.0801	0.6428	0.4227
ramas	7	1	0.0812	0.0985	0.6785	0.4101
ramas	8	1	-0.5694	0.2378	5.7308	0.0167
ramas	9	1	-1.0426	0.3842	7.3647	0.0067
ramas	11	1	-0.0893	0.1213	0.5415	0.4618
SPriv		1	-0.1810	0.0702	6.6586	0.0099
SPub		1	-0.2388	0.2303	1.0755	0.2997
PInd		1	-0.9671	0.3322	8.4733	0.0036
Patr		1	-0.4936	0.3385	2.1264	0.1448
TPF		1	0.4350	0.2807	2.4009	0.1213
Jour		1	-0.1593	0.2093	0.5793	0.4466
EDom		1	-0.0856	0.0893	0.9202	0.3374
L36	1	1	0.5717	0.0640	79.7336	<.0001
L36	2	1	0.5239	0.0457	131.3252	<.0001
L36	3	1	0.2772	0.0714	15.0479	0.0001
L36	5	1	-0.5418	0.0939	33.2764	<.0001
L36	6	1	-0.7262	0.0914	63.0699	<.0001

Estimations des rapports de cotes

Effet	Point Estimate	95% Limites de confiance de Wald	
LNy	0.681	0.650	0.714
LNm	1.124	1.059	1.194
EXP	0.989	0.986	0.992
Femme 1 vs 0	1.116	1.019	1.223
Stud 0 vs 2	2.574	2.095	3.163
Stud 1 vs 2	1.943	1.767	2.137
Stud 3 vs 2	0.243	0.203	0.291
Stud 4 vs 2	0.059	0.022	0.159
ramas 1 vs 10	1.649	1.275	2.133
ramas 2 vs 10	1.214	0.505	2.917
ramas 3 vs 10	0.933	0.810	1.075
ramas 4 vs 10	1.133	0.505	2.539
ramas 5 vs 10	1.949	1.632	2.326
ramas 6 vs 10	1.042	0.922	1.177
ramas 7 vs 10	1.060	0.885	1.269
ramas 8 vs 10	0.553	0.335	0.913
ramas 9 vs 10	0.344	0.151	0.786
ramas 11 vs 10	0.894	0.708	1.127
SPriv	0.834	0.727	0.957
SPub	0.788	0.501	1.237
PInd	0.380	0.198	0.729
Patr	0.610	0.314	1.185
TPF	1.545	0.891	2.678
Jour	0.853	0.566	1.285
EDom	0.918	0.771	1.093
L36 1 vs 4	1.967	1.593	2.427
L36 2 vs 4	1.875	1.566	2.246
L36 3 vs 4	1.465	1.178	1.822
L36 5 vs 4	0.646	0.497	0.839

L36 6 vs 4 0.537 0.416 0.694

Association des probabilités prédites et des réponses observées

Percent Concordant	80.0	Somers' D	0.603
Percent Discordant	19.7	Gamma	0.605
Percent Tied	0.3	Tau-a	0.140
Pairs	77124924	c	0.801

Partition pour les tests de Hosmer et de Lemeshow

Groupe	Total	AfSIS = 1		AfSIS = 0	
		Observé	Attendu	Observé	Attendu
1	2577	3	7.58	2574	2569.42
2	2575	22	25.62	2553	2549.38
3	2575	40	63.48	2535	2511.52
4	2575	115	114.88	2460	2460.12
5	2575	187	190.12	2388	2384.88
6	2575	287	312.13	2288	2262.87
7	2575	461	426.42	2114	2148.58
8	2575	618	554.57	1957	2020.43
9	2575	762	720.89	1813	1854.11
10	2568	966	1045.32	1602	1522.68

Test d'adéquation d'Hosmer et de Lemeshow

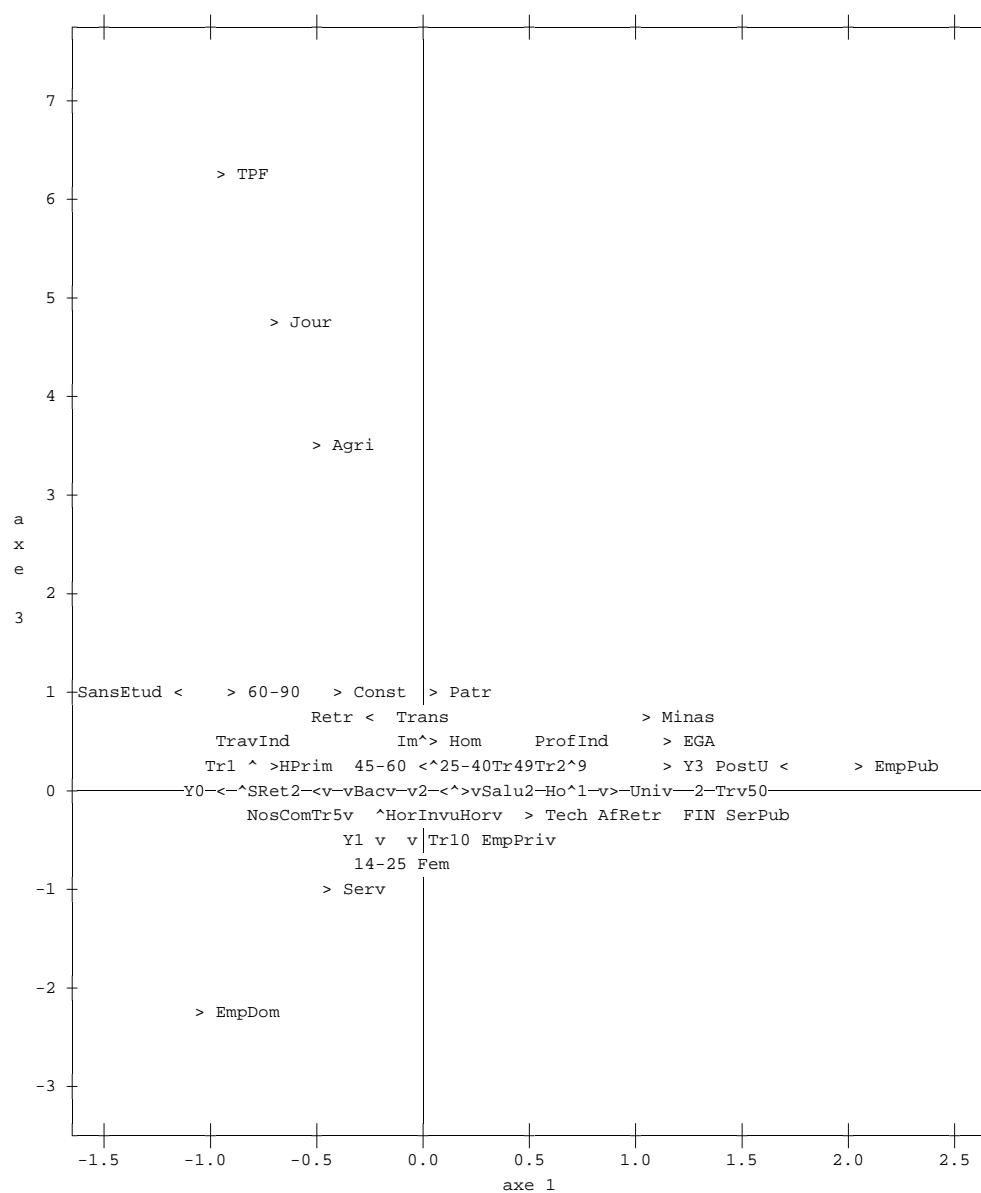
Khi 2	DF	Pr > Khi 2
40.5682	8	<.0001

ANNEXE 5.4

Plan factoriel représentant la projection des modalités dans le premier et le troisième axe

Ce graphique montre la position à l'écart de la modalité agriculture (secteur d'activité) par rapport au reste des variables qui se concentrent autour du point d'origine.

L'agriculture, les travailleurs journaliers et les travailleurs de leur propre ferme sont les modalités qui contribuent le plus au troisième axe factoriel.



ANNEXE 5.5

Exemple de sortie SAS de l'analyse des correspondances multiples

Le tableau ci-dessous présente par ordre décroissant les valeurs propres de chaque axe factoriel. On obtient ainsi le pourcentage de contribution de chaque facteur à expliquer la dispersion du nuage de points. Le premier axe explique 9.45 % et conjointement avec les 7 facteurs suivants ils expliquent près de 41% de cette dispersion.

Valeurs propres					
Inertie totale : 4.12					
N°	Val.Pr.	Diff.	Pct	Cum	!

1	0.3900	.	9.45	9.45	
!*****					
2	0.3159	0.0741	7.66	17.11	
!*****					
3	0.2039	0.1120	4.94	22.06	!*****
4	0.1808	0.0231	4.38	26.44	!*****
5	0.1581	0.0227	3.83	30.27	!*****
6	0.1500	0.0081	3.64	33.91	!*****
7	0.1445	0.0055	3.50	37.41	!*****
8	0.1397	0.0049	3.39	40.80	!*****

Le deuxième tableau nous donne la contribution de chaque variable et de chaque modalité aux axes factoriels. On obtient ainsi un rang de contribution (RTCR) qui conjointement avec la projection des variables nous permet d'interpréter les résultats. Les tableaux 5.2.1 et 5.2.2 se construisent à partir de la colonne indiquant la contribution de chaque variable (CTR)

Aides à l'interprétation pour les modalités actives																
Modalités actives				! _____ AXE1 _____ ! _____ AXE2 _____												
Variable	Modalité	!	CONTR	POIDS	!	COORD	CTR	RCTR	CO2	QLT	V.TEST	!	COORD	CTR	RCTR	CO2
Edad	14-25	!	2.39	2.62	!	0.51	1.8	14	7.0	7.0	31.04	!	-0.28	0.7	27	2.1
	25-40	!	1.25	7.32	!	-0.12	0.3	29	2.1	2.1	-16.89	!	-0.03	0.0	38	0.1
	45-60	!	2.48	2.27	!	-0.30	0.5	22	1.9	1.9	-16.35	!	0.36	0.9	22	2.8
	60-90	!	2.96	0.28	!	0.75	0.4	25	1.3	1.3	13.36	!	0.47	0.2	35	0.5
Edad			9.09	12.50			3.0							1.8		

ANNEXE 5.6

Aides à l'interprétation Macro AIDEACM pour les travailleurs salariés
uniquement et pour les travailleurs salariés et indépendantsAIDE A L'INTERPRETATION ACM TRAVAILLEURS
SALARIES

Valeurs propres

Inertie totale : 4.12

N°	Val.Pr.	Diff.	Pct	Cum	!

1	0.3900	.	9.45	9.45	!*****
2	0.3159	0.0741	7.66	17.11	!*****
3	0.2039	0.1120	4.94	22.06	!*****
4	0.1808	0.0231	4.38	26.44	!*****
5	0.1581	0.0227	3.83	30.27	!*****
6	0.1500	0.0081	3.64	33.91	!*****
7	0.1445	0.0055	3.50	37.41	!*****
8	0.1397	0.0049	3.39	40.80	!*****

Aides à l'interprétation pour les modalités actives

Modalités actives					!	AXE1					!	AXE2				
Variable	Modalité	!	CONTR	POIDS	!	COORD	CTR	RCTR	CO2	QLT	V.TEST	!	COORD	CTR	RCTR	CO2

Edad	14-25	!	2.39	2.62	!	0.51	1.8	14	7.0	7.0	31.04	!	-0.28	0.7	27	2.1
	25-40	!	1.25	7.32	!	-0.12	0.3	29	2.1	2.1	-16.89	!	-0.03	0.0	38	0.1
	45-60	!	2.48	2.27	!	-0.30	0.5	22	1.9	1.9	-16.35	!	0.36	0.9	22	2.8
	60-90	!	2.96	0.28	!	0.75	0.4	25	1.3	1.3	13.36	!	0.47	0.2	35	0.5
Edad			9.09	12.50			3.0							1.8		

Genero	Fem	!	1.54	6.16	!	0.15	0.3	26	2.1	2.1	16.82	!	0.44	3.8	8	19.0
	Hom	!	1.49	6.34	!	-0.14	0.3	27	2.1	2.1	-16.82	!	-0.43	3.7	9	19.0
Genero			3.03	12.50			0.7							7.5		

NivelEdu	Bac	!	1.65	5.68	!	0.27	1.0	16	6.0	6.0	28.66	!	-0.33	1.9	14	9.0
	PostU	!	2.82	0.86	!	-1.50	4.9	8	16.6	16.6	-47.74	!	1.01	2.8	11	7.5
	Prim	!	2.46	2.34	!	0.83	4.1	9	15.6	15.6	46.39	!	0.15	0.2	36	0.5
	SansEtud	!	2.99	0.17	!	1.23	0.7	20	2.1	2.1	17.06	!	0.66	0.2	34	0.6
	Tech	!	2.73	1.25	!	-0.42	0.6	21	2.0	2.0	-16.42	!	-0.04	0.0	39	0.0
	Univ	!	2.50	2.20	!	-0.84	4.0	11	15.1	15.1	-45.55	!	0.27	0.5	28	1.5
NivelEdu			15.15	12.50			15.3							5.6		

Ocup	EmpDom	!	2.78	1.01	!	2.05	10.9	1	37.2	37.2	71.50	!	2.31	17.1	1	47.0
	EmpPriv	!	0.65	9.83	!	0.02	0.0	41	0.2	0.2	5.41	!	-0.40	4.9	5	58.1
	EmpPub	!	2.66	1.53	!	-1.60	10.0	4	35.6	35.6	-70.01	!	1.10	5.8	4	16.8
	Jour	!	3.00	0.13	!	0.97	0.3	28	1.0	1.0	11.73	!	-0.82	0.3	33	0.7
Ocup			9.09	12.50			21.3							28.1		

Ramas	Agri	!	2.96	0.28	!	0.47	0.2	32	0.5	0.5	8.30	!	-0.68	0.4	29	1.1
	ComHot	!	2.34	2.83	!	0.31	0.7	19	2.9	2.9	19.81	!	-0.69	4.3	7	13.9
	Const	!	2.92	0.46	!	0.24	0.1	35	0.2	0.2	5.43	!	-0.85	1.0	21	2.7
	EGA	!	3.01	0.09	!	-0.86	0.2	31	0.5	0.5	-8.36	!	-0.04	0.0	41	0.0
	FIN	!	2.94	0.39	!	-0.96	0.9	17	3.0	3.0	-20.32	!	0.20	0.0	37	0.1

	Imb	!	2.99	0.19	!	0.34	0.1	37	0.2	0.2	4.89	!	-0.71	0.3	32	0.8
	Indu	!	2.47	2.33	!	0.06	0.0	40	0.1	0.1	3.11	!	-0.63	3.0	10	9.2
	Minas	!	3.02	0.06	!	-0.90	0.1	33	0.4	0.4	-7.09	!	0.09	0.0	40	0.0
	SerPub	!	2.42	2.50	!	-1.24	9.8	5	38.4	38.4	-72.67	!	0.78	4.8	6	15.3
	Serv	!	2.45	2.41	!	1.00	6.2	7	23.9	23.9	57.38	!	1.08	8.8	3	27.6
	Trans	!	2.79	0.98	!	-0.13	0.0	38	0.1	0.1	-4.41	!	-0.49	0.8	26	2.1
Ramas			30.30	12.50			18.3							23.4		
TrabE	Tr1	!	2.82	0.86	!	2.13	10.1	3	33.8	33.8	68.15	!	2.49	16.9	2	45.8
	Tr10	!	2.72	1.28	!	0.27	0.2	30	0.8	0.8	10.76	!	-0.63	1.6	15	4.5
	Tr249	!	2.57	1.89	!	-0.30	0.4	24	1.7	1.7	-15.07	!	-0.23	0.3	31	1.0
	Tr250	!	2.16	3.59	!	-0.88	7.2	6	31.5	31.5	-65.80	!	0.36	1.4	18	5.1
	Tr49	!	2.54	2.01	!	-0.10	0.1	36	0.2	0.2	-5.36	!	-0.37	0.9	23	2.6
	Tr5	!	2.34	2.87	!	0.62	2.8	13	11.3	11.3	39.48	!	-0.50	2.3	13	7.5
TrabE			15.15	12.50			20.8							23.4		
r_Horas	Hor0	!	2.63	1.64	!	0.34	0.5	23	1.8	1.8	15.67	!	0.55	1.6	17	4.5
	Hor1	!	2.34	2.86	!	-0.48	1.7	15	6.8	6.8	-30.63	!	0.38	1.3	19	4.3
	Hor2	!	1.93	4.53	!	-0.04	0.0	39	0.1	0.1	-3.84	!	-0.30	1.3	20	5.1
	Hor3	!	2.19	3.46	!	0.29	0.7	18	3.2	3.2	21.04	!	-0.18	0.4	30	1.3
r_Horas			9.09	12.50			3.0							4.5		
r_I_labo	Y0	!	2.66	1.51	!	1.02	4.1	10	14.4	14.4	44.49	!	0.41	0.8	25	2.3
	Y1	!	2.21	3.37	!	0.60	3.1	12	13.3	13.3	42.78	!	-0.28	0.8	24	2.9
	Y2	!	2.12	3.77	!	0.10	0.1	34	0.5	0.5	8.05	!	-0.36	1.6	16	5.7
	Y3	!	2.10	3.85	!	-1.03	10.5	2	47.1	47.1	-80.53	!	0.44	2.4	12	8.6
r_I_labo			9.09	12.50			17.7							5.6		

Aides à l'interprétation pour les modalités actives

___ AXE2 ___ !
QLT V.TEST !

9.1 -17.10 !
2.2 -3.77 !
4.8 19.67 !
1.8 8.35 !

21.1 51.12 !
21.1 -51.12 !

15.0 -35.24 !
24.1 32.09 !
16.2 8.55 !
2.7 9.15 !
2.0 -1.60 !
16.6 14.52 !

84.2 80.41 !
58.4 -89.43 !
52.4 48.07 !
1.7 -9.94 !

1.6 -12.07 !
16.8 -43.80 !
2.9 -19.30 !
0.5 -0.39 !
3.1 4.13 !
0.9 -10.20 !
9.3 -35.60 !
0.4 0.70 !

53.7 45.87 !
 51.5 61.59 !
 2.2 -16.87 !

79.6 79.41 !
 5.4 -24.93 !
 2.6 -11.44 !
 36.6 26.50 !
 2.8 -18.96 !
 18.8 -32.08 !

6.3 24.94 !
 11.2 24.41 !
 5.3 -26.61 !
 4.5 -13.16 !
 16.7 17.82 !
 16.2 -20.00 !
 6.1 -27.93 !
 55.7 34.40 !

Aides à l'interprétation pour les modalités actives

Modalités actives					AXE3						
Variable	Modalité	CONTR	POIDS	COORD	CTR	RCTR	CO2	QLT	V.TEST		
Edad	14-25	2.39	2.62	-0.16	0.3	27	0.7	9.8	-9.90		
	25-40	1.25	7.32	-0.12	0.5	22	2.2	4.3	-17.25		
	45-60	2.48	2.27	0.39	1.7	7	3.4	8.1	21.55		
	60-90	2.96	0.28	1.59	3.5	4	5.9	7.7	28.39		
Edad		9.09	12.50		6.1						
Genero	Fem	1.54	6.16	-0.23	1.6	9	5.0	26.1	-26.24		
	Hom	1.49	6.34	0.22	1.5	10	5.0	26.1	26.24		
Genero		3.03	12.50		3.1						
NivelEdu	Bac	1.65	5.68	-0.24	1.7	8	5.0	20.0	-26.10		
	PostU	2.82	0.86	0.44	0.8	17	1.5	25.5	14.15		
	Prim	2.46	2.34	0.61	4.2	3	8.5	24.6	34.11		
	SansEtud	2.99	0.17	1.90	3.0	6	5.0	7.8	26.33		
	Tech	2.73	1.25	-0.39	0.9	14	1.7	3.7	-15.21		
	Univ	2.50	2.20	-0.11	0.1	30	0.3	16.9	-6.23		
NivelEdu		15.15	12.50		10.8						
Ocup	EmpDom	2.78	1.01	-0.31	0.5	24	0.8	85.0	-10.64		
	EmpPriv	0.65	9.83	-0.12	0.7	20	5.2	63.6	-26.84		
	EmpPub	2.66	1.53	0.33	0.8	19	1.5	53.9	14.35		
	Jour	3.00	0.13	7.40	35.6	1	58.7	60.4	89.87		
Ocup		9.09	12.50		37.6						
Ramas	Agri	2.96	0.28	4.73	30.8	2	51.4	53.0	84.09		
	ComHot	2.34	2.83	-0.21	0.6	21	1.3	18.1	-13.48		
	Const	2.92	0.46	0.67	1.0	12	1.7	4.6	15.27		
	EGA	3.01	0.09	-0.03	0.0	41	0.0	0.5	-0.27		
	FIN	2.94	0.39	-0.37	0.3	28	0.4	3.6	-7.81		
	Imb	2.99	0.19	0.24	0.1	33	0.1	1.0	3.38		
	Indu	2.47	2.33	-0.29	1.0	13	1.9	11.2	-16.38		
	Minas	3.02	0.06	0.23	0.0	36	0.0	0.4	1.80		
	SerPub	2.42	2.50	0.17	0.4	26	0.8	54.4	10.18		
	Serv	2.45	2.41	-0.27	0.9	16	1.8	53.3	-15.67		
Trans	2.79	0.98	-0.04	0.0	38	0.0	2.2	-1.29			

Ramas			30.30	12.50		35.0							
TrabE	Tr1	!	2.82	0.86	!	-0.34	0.5	23	0.9	80.5	-11.00	!	
	Tr10	!	2.72	1.28	!	-0.07	0.0	35	0.1	5.4	-2.77	!	
	Tr249	!	2.57	1.89	!	-0.13	0.1	29	0.3	2.9	-6.27	!	
	Tr250	!	2.16	3.59	!	0.02	0.0	39	0.0	36.6	1.39	!	
	Tr49	!	2.54	2.01	!	-0.07	0.0	34	0.1	2.9	-3.51	!	
	Tr5	!	2.34	2.87	!	0.24	0.8	18	1.8	20.6	15.55	!	
TrabE			15.15	12.50			1.6						
r_Horas	Hor0	!	2.63	1.64	!	0.33	0.9	15	1.7	8.0	15.22	!	
	Hor1	!	2.34	2.86	!	0.03	0.0	37	0.0	11.2	2.02	!	
	Hor2	!	1.93	4.53	!	-0.14	0.4	25	1.1	6.3	-12.09	!	
	Hor3	!	2.19	3.46	!	-0.01	0.0	40	0.0	4.5	-0.40	!	
r_Horas			9.09	12.50			1.3						
r_I_labo	Y0	!	2.66	1.51	!	0.66	3.2	5	6.0	22.7	28.70	!	
	Y1	!	2.21	3.37	!	-0.08	0.1	31	0.3	16.5	-6.01	!	
	Y2	!	2.12	3.77	!	-0.25	1.1	11	2.7	8.8	-19.11	!	
	Y3	!	2.10	3.85	!	0.06	0.1	32	0.1	55.9	4.51	!	
r_I_labo			9.09	12.50			4.5						

Aides à l'interprétation pour les modalités supplémentaires

Modalités supplémentaires				AXE1							AXE2					
Variable	Modalité	!	CONTR	POIDS	!	COORD	CTR	CO2	RCO2	QLT	V.TEST	!	COORD	CTR	CO2	RCO2
ARP	ARP	!	.	54.72	!	-0.45	.	24.9	5	24.9	-58.48	!	-0.01	.	0.0	9
	SARP	!	.	45.28	!	0.55	.	24.9	4	24.9	58.48	!	0.01	.	0.0	8
AfilPen	AfRetr	!	.	54.79	!	-0.51	.	31.8	3	31.8	-66.15	!	0.06	.	0.4	4
	Retr	!	.	0.60	!	-0.14	.	0.0	10	0.0	-1.30	!	0.29	.	0.0	7
AfilSal	SRetr	!	.	44.61	!	0.63	.	32.1	2	32.1	66.43	!	-0.07	.	0.4	3
	Nosalu	!	.	18.63	!	0.77	.	13.5	7	13.5	43.05	!	-0.08	.	0.1	6
	Salu	!	.	81.37	!	-0.18	.	13.5	8	13.5	-43.05	!	0.02	.	0.1	5
Contr	CDD	!	.	18.25	!	-0.25	.	1.4	9	1.4	-13.93	!	-0.17	.	0.6	1
	CDI	!	.	42.12	!	-0.58	.	24.2	6	24.2	-57.67	!	0.08	.	0.5	2
	SansC	!	.	39.63	!	0.73	.	34.8	1	34.8	69.22	!	-0.01	.	0.0	10

Aides à l'interprétation pour les modalités supplémentaires

AXE2		!
QLT	V.TEST	!
24.9	-1.24	!
24.9	1.24	!
32.2	7.10	!
0.1	2.60	!
32.5	-7.51	!
13.6	-4.35	!
13.6	4.35	!
2.0	-9.36	!
24.7	8.24	!
34.8	-0.93	!

Aides à l'interprétation pour les modalités supplémentaires

Modalités supplémentaires				AXE3						
Variable	Modalité	CONTR	POIDS	COORD	CTR	CO2	RCO2	QLT	V.TEST	
ARP	ARP	!	.	54.72	!	-0.11	.	1.5	3	26.4 -14.53
	SARP	!	.	45.28	!	0.14	.	1.5	2	26.4 14.53
AfilPen	AfRetr	!	.	54.79	!	-0.10	.	1.2	4	33.3 -12.65
	Retr	!	.	0.60	!	0.79	.	0.4	10	0.4 7.19
	SRetr	!	.	44.61	!	0.11	.	1.0	5	33.5 11.55
AfilSal	Nosalu	!	.	18.63	!	0.20	.	0.9	6	14.5 11.11
	Salu	!	.	81.37	!	-0.05	.	0.9	7	14.5 -11.11
Contr	CDD	!	.	18.25	!	-0.17	.	0.7	8	2.7 -9.68
	CDI	!	.	42.12	!	-0.08	.	0.5	9	25.1 -7.90
	SansC	!	.	39.63	!	0.16	.	1.8	1	36.6 15.62

AIDE A L'INTERPRETATION ACM TRAVAILLEURS INDEPENDANTS ET SALARIES

Valeurs propres

Inertie totale : 4.63

N°	Val.Pr.	Diff.	Pct	Cum	!
1	0.3886	.	8.40	8.40	!*****
2	0.2834	0.1052	6.13	14.53	!*****
3	0.2089	0.0745	4.52	19.05	!*****
4	0.1871	0.0218	4.05	23.09	!*****
5	0.1709	0.0163	3.69	26.79	!*****
6	0.1614	0.0095	3.49	30.28	!*****
7	0.1498	0.0116	3.24	33.52	!*****
8	0.1434	0.0064	3.10	36.61	!*****

Aides à l'interprétation pour les modalités actives

Modalités actives				AXE1						AXE2					
Variable	Modalité	CONTR	POIDS	COORD	CTR	RCTR	CO2	QLT	V.TEST	COORD	CTR	RCTR	CO2		
Edad	14-25	!	2.25	2.09	!	-0.20	0.2	31	0.8	0.8 -13.92	!	-0.55	2.2	19	6.0
	25-40	!	1.20	6.97	!	0.15	0.4	28	3.0	3.0 26.57	!	-0.08	0.2	38	0.9
	45-60	!	2.10	2.78	!	-0.02	0.0	42	0.0	0.0 -1.36	!	0.44	1.9	22	5.5
	60-90	!	2.56	0.66	!	-0.92	1.4	17	4.7	4.7 -33.26	!	0.75	1.3	25	3.1
Edad			8.11	12.50			2.1					5.6			
Genero	Fem	!	1.44	5.85	!	-0.04	0.0	39	0.2	0.2 -6.08	!	0.29	1.8	23	7.5
	Hom	!	1.26	6.65	!	0.04	0.0	40	0.2	6.08	!	-0.26	1.6	24	7.5
Genero			2.70	12.50			0.1					3.3			
NivelEdu	Bac	!	1.51	5.52	!	-0.18	0.4	27	2.5	2.5 -24.21	!	-0.38	2.8	15	11.4
	PostU	!	2.55	0.69	!	1.70	5.1	8	16.7	16.7 62.60	!	1.29	4.0	7	9.6
	Prim	!	2.06	2.97	!	-0.72	4.0	10	16.3	16.3 -61.87	!	0.14	0.2	37	0.6
	SansEtud	!	2.64	0.30	!	-1.15	1.0	20	3.3	3.3 -27.74	!	0.81	0.7	32	1.6

	Tech	!	2.47	1.08	!	0.49	0.7	24	2.3	2.3	23.11	!	-0.12	0.1	40	0.1
	Univ	!	2.28	1.93	!	0.92	4.2	9	15.6	15.6	60.48	!	0.35	0.8	31	2.2
NivelEdu			13.51	12.50			15.5							8.6		
Ocup	EmpDom	!	2.57	0.60	!	-1.06	1.8	13	5.7	5.7	-36.64	!	0.96	2.0	21	4.6
	EmpPriv	!	1.43	5.87	!	0.37	2.0	12	12.0	12.0	53.08	!	-0.74	11.4	1	48.8
	EmpPub	!	2.50	0.95	!	2.04	10.2	3	34.2	34.2	89.61	!	1.35	6.1	3	14.9
	Jour	!	2.69	0.08	!	-0.70	0.1	35	0.3	0.3	-8.58	!	-0.89	0.2	36	0.5
	Patr	!	2.69	0.07	!	0.07	0.0	43	0.0	0.0	0.85	!	-0.32	0.0	41	0.1
	ProfInd	!	2.61	0.42	!	0.69	0.5	26	1.7	1.7	19.76	!	1.36	2.7	17	6.4
	TPF	!	2.69	0.04	!	-0.95	0.1	36	0.3	0.3	-8.24	!	0.20	0.0	43	0.0
	TravInd	!	1.74	4.47	!	-0.82	7.7	6	37.3	37.3	-93.56	!	0.45	3.2	10	11.4
Ocup			18.92	12.50			22.4							25.6		
Ramas	Agri	!	2.64	0.31	!	-0.52	0.2	32	0.7	0.7	-12.64	!	-0.31	0.1	39	0.2
	ComHot	!	1.93	3.56	!	-0.43	1.7	14	7.4	7.4	-41.64	!	-0.29	1.0	28	3.2
	Const	!	2.56	0.64	!	-0.42	0.3	29	1.0	1.0	-15.08	!	-0.36	0.3	35	0.7
	EGA	!	2.69	0.06	!	1.13	0.2	33	0.6	0.6	12.28	!	-0.29	0.0	42	0.0
	FIN	!	2.64	0.27	!	1.32	1.2	19	3.9	3.9	30.07	!	0.00	0.0	45	0.0
	Imb	!	2.67	0.15	!	0.03	0.0	45	0.0	0.0	0.57	!	-0.78	0.3	34	0.7
	Indu	!	2.24	2.14	!	-0.04	0.0	41	0.0	0.0	-2.82	!	-0.58	2.5	18	6.9
	Minas	!	2.69	0.04	!	1.04	0.1	34	0.3	0.3	8.87	!	0.00	0.0	44	0.0
	SerPub	!	2.31	1.80	!	1.52	10.7	1	38.9	38.9	95.47	!	0.90	5.2	5	13.8
	Serv	!	2.16	2.49	!	-0.46	1.3	18	5.2	5.2	-35.02	!	0.60	3.1	11	8.8
	Trans	!	2.48	1.04	!	-0.02	0.0	44	0.0	0.0	-0.77	!	-0.38	0.5	33	1.3
Ramas			27.03	12.50			15.8							13.1		
TrabE	Tr1	!	1.81	4.13	!	-0.87	8.0	5	37.0	37.0	-93.13	!	0.74	8.1	2	27.3
	Tr10	!	2.51	0.89	!	0.11	0.0	38	0.1	0.1	4.82	!	-0.93	2.7	16	6.6
	Tr249	!	2.45	1.18	!	0.71	1.5	16	5.2	5.2	35.04	!	-0.55	1.3	26	3.2
	Tr250	!	2.21	2.30	!	1.28	9.7	4	36.9	36.9	93.03	!	0.34	0.9	29	2.6
	Tr49	!	2.42	1.31	!	0.48	0.8	23	2.7	2.7	25.28	!	-0.69	2.2	20	5.6
	Tr5	!	2.12	2.69	!	-0.35	0.8	22	3.3	3.3	-27.83	!	-0.55	2.8	13	8.2
TrabE			13.51	12.50			20.8							18.0		
r_Horas	Hor0	!	2.10	2.79	!	-0.58	2.4	11	9.6	9.6	-47.40	!	0.78	5.9	4	17.3
	Hor1	!	2.15	2.58	!	0.49	1.6	15	6.2	6.2	38.26	!	0.32	0.9	30	2.7
r_Horas	Hor2	!	1.92	3.64	!	0.26	0.6	25	2.7	2.7	25.07	!	-0.51	3.4	9	10.9
	Hor3	!	1.95	3.50	!	-0.17	0.2	30	1.1	1.1	-15.88	!	-0.32	1.3	27	4.0
r_Horas			8.11	12.50			4.8							11.5		
r_I_labo	Y0	!	2.04	3.07	!	-0.94	7.0	7	28.8	28.8	-82.17	!	0.64	4.4	6	13.2
	Y1	!	2.04	3.07	!	-0.33	0.9	21	3.5	3.5	-28.75	!	-0.53	3.1	12	9.2
	Y2	!	2.00	3.23	!	0.10	0.1	37	0.3	0.3	8.67	!	-0.59	3.9	8	12.0
	Y3	!	2.03	3.12	!	1.15	10.6	2	43.9	43.9	101.51	!	0.50	2.8	14	8.5
r_I_labo			8.11	12.50			18.5							14.2		

Aides à l'interprétation pour les modalités
actives

___ AXE2 ___ !
QLT V.TEST !

6.8 -37.57 !
3.9 -14.18 !
5.6 36.05 !
7.9 27.12 !

7.7 42.05 !
7.7 -42.05 !

13.9 -51.60 !
 26.3 47.43 !
 16.9 12.08 !
 4.9 19.54 !
 2.4 -5.45 !
 17.8 22.71 !

10.4 33.02 !
 60.9 -107.0 !
 49.2 59.16 !
 0.8 -10.92 !
 0.1 -3.71 !
 8.0 38.65 !
 0.3 1.75 !
 48.7 51.69 !

0.9 -7.42 !
 10.6 -27.57 !
 1.7 -12.82 !
 0.7 -3.14 !
 3.9 0.01 !
 0.7 -13.03 !
 7.0 -40.33 !
 0.3 0.01 !
 52.6 56.85 !
 14.0 45.44 !
 1.3 -17.64 !

64.3 79.99 !
 6.7 -39.48 !
 8.4 -27.34 !
 39.5 24.75 !
 8.3 -36.15 !
 11.5 -43.81 !

26.9 63.71 !
 8.9 24.97 !
 13.5 -50.45 !
 5.1 -30.54 !
 42.0 55.68 !
 12.7 -46.49 !
 12.3 -53.07 !
 52.4 44.54 !

Aides à l'interprétation pour les modalités actives

Modalités actives		!		AXE3		!					
Variable	Modalité	!	CONTR	POIDS	!	COORD	CTR	RCTR	CO2	QLT	V.TEST
Edad	14-25	!	2.25	2.09	!	-0.47	2.3	10	4.5	11.4	-32.60
	25-40	!	1.20	6.97	!	-0.09	0.3	24	1.1	5.0	-16.09
	45-60	!	2.10	2.78	!	0.33	1.5	12	3.2	8.7	27.31
	60-90	!	2.56	0.66	!	1.09	3.7	8	6.6	14.4	39.32
Edad			8.11	12.50			7.8				
Genero	Fem	!	1.44	5.85	!	-0.59	9.6	4	30.1	37.8	-84.03

Genero	Hom	!	1.26	6.65	!	0.51	8.4	6	30.1	37.8	84.03	!
			2.70	12.50			18.0					
NivelEdu	Bac	!	1.51	5.52	!	-0.22	1.2	16	3.7	17.6	-29.58	!
	PostU	!	2.55	0.69	!	0.32	0.3	21	0.6	26.9	11.95	!
	Prim	!	2.06	2.97	!	0.31	1.4	14	3.0	20.0	26.59	!
	SansEtud	!	2.64	0.30	!	0.97	1.4	15	2.3	7.3	23.43	!
	Tech	!	2.47	1.08	!	-0.28	0.4	20	0.8	3.2	-13.43	!
	Univ	!	2.28	1.93	!	0.04	0.0	42	0.0	17.8	2.30	!
NivelEdu			13.51	12.50			4.8					
Ocup	EmpDom	!	2.57	0.60	!	-2.24	14.5	2	25.4	35.7	-77.14	!
	EmpPriv	!	1.43	5.87	!	-0.18	0.9	17	3.0	63.8	-26.47	!
	EmpPub	!	2.50	0.95	!	0.27	0.3	22	0.6	49.8	12.01	!
	Jour	!	2.69	0.08	!	4.73	8.5	5	14.3	15.1	57.89	!
	Patr	!	2.69	0.07	!	0.99	0.3	23	0.6	0.6	11.39	!
	ProfInd	!	2.61	0.42	!	0.18	0.1	35	0.1	8.1	5.01	!
	TPF	!	2.69	0.04	!	6.29	7.6	7	12.7	13.0	54.58	!
	TravInd	!	1.74	4.47	!	0.31	2.1	11	5.4	54.2	35.68	!
Ocup			18.92	12.50			34.3					
Ramas	Agri	!	2.64	0.31	!	3.39	16.8	1	28.8	29.7	82.23	!
	ComHot	!	1.93	3.56	!	0.10	0.2	26	0.4	11.0	9.77	!
	Const	!	2.56	0.64	!	0.93	2.7	9	4.7	6.4	33.13	!
	EGA	!	2.69	0.06	!	0.44	0.1	36	0.1	0.8	4.82	!
	FIN	!	2.64	0.27	!	-0.10	0.0	41	0.0	3.9	-2.36	!
	Imb	!	2.67	0.15	!	0.15	0.0	40	0.0	0.8	2.59	!
	Indu	!	2.24	2.14	!	-0.12	0.1	28	0.3	7.2	-8.01	!
	Minas	!	2.69	0.04	!	0.68	0.1	32	0.1	0.5	5.86	!
	SerPub	!	2.31	1.80	!	0.03	0.0	43	0.0	52.7	2.16	!
	Serv	!	2.16	2.49	!	-0.97	11.3	3	23.6	37.6	-74.32	!
	Trans	!	2.48	1.04	!	0.54	1.5	13	2.7	4.0	24.94	!
Ramas			27.03	12.50			32.7					
TrabE	Tr1	!	1.81	4.13	!	-0.00	0.0	45	0.0	64.3	-0.29	!
	Tr10	!	2.51	0.89	!	-0.15	0.1	31	0.2	6.9	-6.31	!
	Tr249	!	2.45	1.18	!	-0.11	0.1	33	0.1	8.5	-5.41	!
	Tr250	!	2.21	2.30	!	0.06	0.0	38	0.1	39.6	4.62	!
	Tr49	!	2.42	1.31	!	-0.12	0.1	30	0.2	8.5	-6.50	!
	Tr5	!	2.12	2.69	!	0.11	0.1	27	0.3	11.8	8.60	!
TrabE			13.51	12.50			0.5					
r_Horas	Hor0	!	2.10	2.79	!	-0.06	0.0	39	0.1	27.0	-4.68	!
	Hor1	!	2.15	2.58	!	-0.02	0.0	44	0.0	8.9	-1.69	!
r_Horas	Hor2	!	1.92	3.64	!	-0.06	0.1	34	0.2	13.7	-5.99	!
	Hor3	!	1.95	3.50	!	0.12	0.3	25	0.6	5.7	11.93	!
r_Horas			8.11	12.50			0.4					
r_I_labo	Y0	!	2.04	3.07	!	0.09	0.1	29	0.2	42.3	7.65	!
	Y1	!	2.04	3.07	!	-0.24	0.8	18	1.8	14.6	-20.75	!
	Y2	!	2.00	3.23	!	-0.05	0.0	37	0.1	12.4	-4.96	!
	Y3	!	2.03	3.12	!	0.20	0.6	19	1.4	53.8	18.03	!
r_I_labo			8.11	12.50			1.6					

Aides à l'interprétation pour les modalités supplémentaires

Modalités supplémentaires					!	AXE1					!	AXE2					
Variable	Modalité	!	CONTR	POIDS	!	COORD	CTR	CO2	RCO2	!	QLT	V.TEST	!	COORD	CTR	CO2	RCO2

AfilPen	AfRetr	!	.	61.73	!	0.84	.	41.2	1	41.2	163.17	!	-0.09	.	0.4	2
	Nosalu	!	.	36.94	!	-0.58	.	11.7	3	11.7	-68.39	!	-0.01	.	0.0	4
	Salu	!	.	1.33	!	0.20	.	11.7	4	11.7	3.57	!	0.00	.	0.0	5
AfilSal	Retr	!	.	25.59	!	-0.26	.	0.1	5	0.1	-23.76	!	0.75	.	0.8	1
	SRetr	!	.	74.41	!	-0.50	.	39.7	2	39.7	-129.6	!	0.04	.	0.2	3

Aides à l'interprétation pour les modalités supplémentaires

___ AXE2 ___ !
QLT V.TEST !
41.7 -16.76 !
11.7 -1.29 !
11.7 0.07 !
0.9 67.55 !
39.9 9.23 !

Aides à l'interprétation pour les modalités supplémentaires

Modalités supplémentaires		! _____ AXE3 _____ !									
Variable	Modalité	!	CONTR	POIDS	!	COORD	CTR	CO2	RCO2	QLT	V.TEST !
AfilPen	AfRetr	!	.	61.73	!	-0.06	.	0.2	2	41.9	-12.06 !
	Nosalu	!	.	36.94	!	0.02	.	0.0	5	11.7	2.18 !
	Salu	!	.	1.33	!	-0.01	.	0.0	4	11.7	-0.11 !
AfilSal	Retr	!	.	25.59	!	0.76	.	0.8	1	1.6	68.48 !
	SRetr	!	.	74.41	!	0.02	.	0.1	3	40.0	5.40 !

BIBLIOGRAPHIE

A

ACOSTA O.L., RAMÍREZ, M. et CAÑÓN C.L. (2005). “La viabilidad del sistema de salud. ¿Qué dicen los estudios?”, Documentos de Trabajo, n°12. Bogotá: Fundación Corona/Universidad del Rosario (www.fundacioncorona.org.co).

AHUMADA C. (1996), *El modelo neoliberal y su impacto en la sociedad colombiana*, Bogotá: El Ancora Editores.

AKERLOF G. A. (1970), “The Market for ‘Lemons’: Quality Uncertainty and the Market Mechanism.” *Quarterly Journal of Economics*, vol. 84, n°3, pp. 488-500.

ANGULO F. (1995), “La gestión estatal en Colombia en los ochenta: El endeudamiento externo” in FLOREZ, L. B., BONILLA R., *Gestión económica Estatal de los ochenta: del ajuste al cambio institucional*. Bogotá: Presencia.

ARANGO G., LOPEZ C.M. et FERNÁNDEZ S. (2001), “Descentralización y participación en servicios de salud en un contexto regional colombiano”, *Papeles de población*, n°41, CIEAP/UAEM, pp. 195-215.

ARANGO L. G. et LOPEZ C. M. (1999), *Globalización, apertura económica y relaciones industriales en América Latina*, Bogotá: Facultad de Ciencias Humanas.

ARÉVALO D. et RODRÍGUEZ O. (1992), *Estructura y crisis de la seguridad social en Colombia 1946-1992*, Bogotá: CID.

ARRUBLA M. (1971), *Estudios sobre el subdesarrollo colombiano*, Bogotá: El Tigre de Papel.

AYALA U. (1992), “Introducción a la seguridad y a los seguros sociales” in Salazar O. R., *Estructura y Crisis de la Seguridad Social en Colombia. 1946-1992*. Bogotá: CID Universidad Nacional.

B

BAGLEY B. J. et TOTKATLIAN G. (1985), “Colombian Foreign Policy in the 1980s: The Search for Leverage”, *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, Vol. 27, No. 3 (Autumn), pp. 27-62.

BAMBIRRA V. (1978), *Teoría de la dependencia: una anticrítica*, México: Era.

BANCO DE LA REPUBLICA (1990), *Antecedentes, Evolución y Estructura*, Bogotá: Banco de la República, <http://www.lablaa.org/blaavirtual/economia/banrep1/indice.htm>

BANQUE INTERAMÉRICAINNE DE DÉVELOPPEMENT (BID) (2001), "Se buscan buenos empleos: los mercados laborales en América Latina", Washington: BID, 2001.

BANQUE INTERAMÉRICAINNE DE DÉVELOPPEMENT (2001), *Competitividad: El motor del crecimiento*, Washington: BID.

BANQUE MONDIALE (2004), *Rapport sur le développement dans le monde : Mettre les services de base à la portée des pauvres*, Washington: Banque mondiale.

BARON G. (2007), "Las cuentas de la salud de Colombia 1993 -2003: El gasto nacional en salud y su financiamiento", Bogotá: Ministerio de la Protección Social.

BARR N. (2001), *The Welfare State as Piggy Bank*, Oxford: Oxford University Press.

BARRETT R. E. et WHYTE M. K. (1982), "Dependency Theory and Taiwan: Analysis of a Deviant Case, *The American Journal of Sociology*, vol. 87, n°5 (March), pp. 1064-1089.

BARTHELEMY P. (1998), « Le secteur urbain informel dans les pays en développement: une revue de la littérature », *Région et Développement*, n° 7.

BASU K. (1997). *Analytical Development Economics*, Cambridge, MA: MIT Press.

BEHRMAN J. R. (1999), "[Labor markets in developing countries](#) » in ASHENFELTER O., LAYARD R. et CARD D., *Handbook of Labor Economics* (pp. 2859-2939), Elsevier Science Publishers.

BEIGEL, F. (2006), "Vida, muerte y resurrección de la Teoría de la Dependencia", Buenos Aires: CLACSO. pp. 287-326 (<http://www.clacso.org.ar/biblioteca>).

BENAVENTE, J., CRESPI, G., KATZ, J. et STUMPO, G. (1996): "Changes in the industrial development of Latin America", *CEPAL Review*, n° 60, pp. 49-72.

BEJARANO J. A. (1984), "Contribución al debate sobre el problema agrario", en *Ensayos de interpretación de la economía colombiana*, 2ª ed., Bogotá: La carreta.

BEJARANO J.A. (1984), "La economía colombiana desde 1950", en *Ensayos de interpretación de la economía colombiana*, 2ª ed., Bogotá: La carreta.

BERGER S. et PIORE M. (1980), *Dualism and discontinuity in Industrial Societies*, Cambridge: Cambridge University Press.

BERMAN P. et BOSSERT T. (2000), *A decade of health sector reform in developing countries: what have we learned?* Washington: UNAID.

BERTRANOU F. (2004), *Protección social y mercado de trabajo*, Santiago du Chili: OIT.

BIRKBECK C. (1978), "Self-employed proletarians in an informal factory: the case of Cali's garbage dump", *World Development*, n°6, pp. 1173-1185.

BLUESTONE B. et STEVENSON, M.H. (1981), "Industrial transformation and the evolution of dual labour markets: the case of retail trade in the United States", in WILKINSON, F. (ed.), *The Dynamics of Labour Market Segmentation* (pp. 23-46), London: Academic Press.

BOCOGNANO A., COUFFINHAL A., GRIGNON M., MAHIEU R., POLTON D. (1998), « Mise en concurrence des assurances dans le domaine de la santé », CREDES Rapport n° 1243.

BONILLA R. (2007), « Crecimiento, empleo, seguridad social y pobreza », in Centro de Investigaciones para el Desarrollo (CID), *Bien-Estar y Macroeconomía: Mas alla de la retorica*, (pp. 81-127), Bogotá: CID/Universidad Nacional de Colombia.

BOURGUIGNON F. (1979), "Pobreza y Dualismo en el Sector Urbano de las Economías en Desarrollo: El Caso de Colombia", *Desarrollo y Sociedad*, n°1.

BOURGUIGNON F. (1983). "El papel de la educación en el mercado de trabajo urbano en el proceso de desarrollo: el caso de Colombia", V. L. Urquidí y S. Trejo Reyes (eds.), *Recursos humanos, empleo y desarrollo en la América Latina*, México: Fondo de Cultura Económica, 1983.

BOUROCHE J.-M. et SAPORTA G (1999), « L'analyse des données », *Pour La Science*, pp. 36-44.

BROMLEY R. (1994), "Informality, de Soto Style: From concept to policy", in RAKOWSKI C. (dir.), *Contrapunto: The Informal Sector Debate in Latin America* (pp. 131-151), Albany: State University of New York Press.

BULOW J. et SUMMERS L. (1986), « A Theory of Dual Labor Markets with Application to Industrial Policy, Discrimination, et Keynesian Unemployment », *Journal of Labor Economics*, vol. 4, n°3, pp. 376-414.

C

CAIN G. (1976), "The Challenge of Segmented Labor Market Theories to Orthodox Theory: A survey", *Journal of Economic Literature*, vol. 14, n° 4, pp. 1215-1257.

CAIRE G. (2002), "Inégalités économiques et inégalités de santé: une perspective en termes de développement durable", *Forum Orcades*.

CAPORASO J. A. and ZARE B. (1981), "An interpretation and evaluation of dependency theory", in Muñoz H. (ed.), *From Dependency to Development* (pp. 43-56), Boulder, Westview Press.

CARCANHOLO M. (2008), "Dialética do desenvolvimento periférico: dependência, superexploração da força de trabalho e política econômica", *Revista economia contemporanea*, vol.12, n°2, pp. 247-272, <http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S1415>

CÁRDENAS M. (1993), "Apertura económica y reconversión industrial: impacto laboral y respuesta sindical", in DOMBOIS, R., LOPEZ P. (Ed.), *Cambio técnico, empleo y trabajo en Colombia* (pp. 139-166), Bogotá: FESCOL.

CARDOSO F. E. (1972), "Dependency and development in Latin America", *New Left Review*, n°74, pp. 83-90.

CARDOSO F. H. (1977), "The originality of the copy: ECLA and the idea of development", *CEPAL Review*, n°2.

CARDOSO F. E. et FALETTO E. (1967), "*Dependencia y desarrollo en América Latina*", México: Siglo XXI Editores.

CASTEL R., (1995), *Les métamorphoses de la question sociale : Une chronique du salariat*, Paris, Fayard.

CASTELLS M., PORTES A. et BENTON L. (1989), *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, Baltimore: The Johns Hopkins University Press.

CASTELLS M. et PORTES A., "World Underneath: The Origins, Dynamics, and Effects of the Informal Economy (1989), in PORTES, A., M. CASTELLS, et L. BENTON (dir.), *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, (pp. 11-36), Baltimore: The Johns Hopkins University Press.

CENTRO DE INVESTIGACIONES PARA EL DESARROLLO (CID) (2006), *Bien-Estar y Macroeconomía 2002-2006. Crecimiento Insuficiente, Inequitativo e Insostenible*, Bogotá: CID/Universidad Nacional de Colombia.

CENTRO DE INVESTIGACIONES PARA EL DESARROLLO (2007), *Bien-Estar y Macroeconomía: Mas alla de la retorica*, Bogotá: CID/Universidad Nacional de Colombia.

CENTRO DE INVESTIGACIONES Y EDUCACION POPULAR (CINEP) (1998), *Colombia País de regiones*, Bogotá: CINEP/Colciencias.

CHESNAIS F ; (dir.) (1996), *La mondialisation financière - genèse, coût et enjeux*, Paris : Syros.

CHESNAIS F., DUMENIL G., LEVY D., WALLERSTEIN I. (2001), *Une nouvelle phase du capitalisme*, Paris: Syllepse.

CIBOIS P. (2007). *Les Méthodes d'Analyse d'Enquêtes*. Collection « Que sais-je ? », Paris.

CLAVIJO S., "Viabilidad de la deuda externa Colombiana", communication présentée à: XIV Seminario Regional de Política Fiscal, <http://www.banrep.gov.co/documentos/presentaciones-discursos/pdf/2-deuda.pdf>

COHEN D. (2002), "La croissance en théorie et en pratique", in BRAGA de MACEDO J., COLM F. et OMAN C. P. (dir.), *Retour sur le Développement* (pp. 53-68), Paris: Organisation pour la Coopération et le Développement Economique.

COMMISSION ECONOMIQUE POUR L'AMÉRIQUE LATINE (2007), *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe*, Santiago du Chili: CEPAL.

CONFERENCIA REGIONAL ANDINA DE EMPLEO (2004), “Crecimiento, competitividad y empleo en los países andinos”, Lima: OIT, 22-23 noviembre.

CONSEIL D'ANALYSE ECONOMIQUE (CAE) (2003), *Competitivité*, Paris : La Documentation française.

CONSEJO NACIONAL DE SEGURIDAD SOCIAL EN SALUD (2005), *Informe anual del consejo nacional de seguridad social en salud a las comisiones séptimas de Senado de la Republica y Camara de Representantes 2004-2005*,
http://www.asivamosensalud.org/descargas/INFORME_CNSSS_2004_2005.pdf

CONTROLARÍA GENERAL DE LA REPÚBLICA (2005a), *La Situación de la Deuda Pública Colombiana 2005*, Bogotá: Contraloría general de la República.

CONTRALORIA GENERAL DE LA RÉPUBLICA (2005b), “Análisis del proyecto de ley que modifica el sistema de seguridad social en salud”,
http://www.contraloriagen.gov.co:8081/internet/central_doc/Archivos/214/An%C3%A1lisis%20PL%20052%20Refoma%20salud.pdf

CONTROLARÍA GENERAL DE LA REPÚBLICA (2006a), *La Situación de la Deuda Pública Colombiana 2006*, Bogotá: Contraloría general de la República.

CONTROLARÍA GENERAL DE LA REPÚBLICA (2006b) *Propuestas ciudadanas y reflexiones para el mejoramiento del sistema de la seguridad social en salud*, Bogotá: Contraloría general de la República.

COOPERATION INTERNATIONALE POUR LE DEVELOPPEMENT ET LA SOLIDARITE (CIDSE) (2006), « Étude de la CIDSE à propos de la sécurité et du développement », <http://www.cidse.org/docs/200602271652539025.pdf>

CORREDOR C. (2001), “La Modernización Inconclusa” in MISAS G. *Desarrollo económico y social en Colombia. Siglo XX*. Cátedra Manuel Ancizar, Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.

CRUZ-SACO M. A. (1998), “Context and typology of reform models”, in CRUZ-SACO, M. A. et MESA-LAGO C. (dir), *Do options exist?* (pp. 1-31), Pittsburgh: University of Pittsburgh Press.

CUEVA A. (1976), "Problems and Perspectives of Dependency Theory", *Latin American Perspectives*, Vol. 3, n° 4, pp. 12-16.

CUEVAS H. (1986), “Dinámica del Proceso de Industrialización en Colombia”, in *Economía colombiana: Revista de la Contraloría General de la República* (pp. 22-36), n°187-8.

CUNNINGHAM W. et MALONEY W. (2001), "Heterogeneity among Mexico's micro-enterprises: an application of factor and cluster analysis", *Economic Development and Cultural Change*, n°50, p. 131-156.

D

DELGADO A., (2006), "Atrapados", Centro de medio independientes, Colombia (abril), <http://colombia.indymedia.org/news/2006/04/40286.php>

DE LA GARZA E. (2004), "Los dilemas de los nuevos estudios laborales en América Latina", *Documentos de la Escuela Nacional Sindical*, n°21, Medellín: Escuela Nacional Sindical.

DE LA RICA S. et LEMIEUX T. (1993), "Does Public Health Insurance reduce labor market flexibility or encourage the underground economy?": Evidence from Spain and the United States", *NBER Working Paper*, n° 4402.

DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (DANE) (2004), *Informalidad en las trece áreas y ciudades colombianas, 2001-2003*, Bogotá: DANE (www.dane.gov.co)

DEPARTAMENTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (2006), "Informalidad y pequeña industria, una aproximación a su medición en las Cuentas Nacionales de Colombia, año base 2000", en Seminario latinoamericano de cuentas nacionales

DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACIÓN (DNP) (1991), *La Revolución Pacífica*. Bogotá: DNP.

DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACIÓN (DNP) (1999), *Evaluación del sistema general de la seguridad social en salud*, Bogotá: DNP (www.dnp.gov.co)

DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACIÓN (2002), "Empleo: un reto de cooperación", *Documentos CONPES*, n°3199, Bogotá: DNP.

DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACIÓN (2003), "Plan de modernización, ISS-Sector salud", *Documentos CONPES*, n°3219, Bogotá: DNP.

DICKENS W. et LANG K. (1985), "A Test of Dual Labor Market Theory", *The American economic review*, vol.75, n°4, pp.792-805.

DOERINGER P. et PIORE M. (1971), *Internal Labor Markets and Manpower Analysis*, Lexington: Head Lexington Books.

DE SOTO H. (1994), *L'autre Sentier : la révolution dans le tiers monde*, Paris : La Découverte.

DE SOTO H. (2000), *Le mystère du capital*, New York: Basic Books.

DOMBOIS R. (1997), "Relaciones industriales y condiciones laborales", in Weiss A. (dir.), *Modernización industrial: empresas y trabajadores* (pp. 333-376), Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.

DOMBOIS R (1993), "...Un trabajo sin prestigio. La situación laboral y las trayectorias de obreros en la industria colombiana", in DOMBOIS, R., LOPEZ, C. M. (dir.) *Cambio técnico, empleo y trabajo en Colombia* (pp. 225-264), Bogotá: FESCOL.

DOMBOIS R., LOPEZ, C. M. (dir.) (1993), *Cambio técnico, empleo y trabajo en Colombia*. Bogotá: FESCOL.

DOMBOIS R. (1999), "Tendencias en las transformaciones de la relaciones laborales en America Latina. Los casos de Brasil, Colombia y México", (pp. 308-338), in ARANGO, L. G., LOPEZ C. M., *Globalización, apertura económica y relaciones industriales en America Latina* (pp. 193-221), Bogotá: Facultad de Ciencias Humanas.

DOMBOIS R. et PRIES, L. (2000): *Relaciones Laborales entre mercado y Estado. Sendas de Transformación en América Latina*, Caracas: Nueva Sociedad.

DOS SANTOS T. (1978), *Imperialismo y Dependencia*. México: Ediciones Era.

DOS SANTOS, T. (2002), *La Teoría de la Dependencia: Balance y Perspectivas*. Buenos Aires: Plaza & Janes.

DUMENIL G. et LEVY D. (2001), "Sortie de crise, menaces de crises et nouveau capitalisme », in CHESNAIS F., DUMENIL G., LEVY D., WALLERSTEIN I., *Une nouvelle phase du capitalisme*, (pp. 11-39), Paris: Syllepse.

DUMENIL G. et LEVY D. (2005), « Le néolibéralisme sous hégémonie états-unienne ». Séminaire Hétérodoxie du Matisse, Paris, 22 mars 2005.

DUNLOP J. T. (1958), *Industrial Relations Systems*, New York, Holt.

E

ECHEVERRY J.C. (2002), *Las claves del futuro. Economía y conflicto en Colombia*, Bogota: Oveja Negra.

EDWARDS R., REICH M. et GORDON D. (1975), *Labor market segmentation*, Massachusetts: Heath and Company.

El Tiempo, 5 Février 2004.

ENTHOVEN A.C. (1993), "History and Principles of Managed Competition," *Health Affairs*, n° 12.

EPSTEIN G. (2007), "Bancos centrales, Régimen de Meta de Inflación y Creación de Empleo", Documentos sobre los Mercados Económicos Laborales, n°7, Geneva: OIT.

ESCUELA NACIONAL SINDICAL (2005), “Salario mínimo, ingresos y pobreza en Colombia”, Revista Cultura y Trabajo, n°67, <http://www.ens.org.co>

ESFAHANI H. S. et SALEHI-ISFAHANI D. (1989), “Effort Observability and Worker Productivity: Towards an Explanation of Economic Dualism”, *Economic Journal*, vol. 99, n°397 (September), pp. 818-36.

ESPING-ANDERSEN G. (1999), *Les trois mondes de l'Etat-providence. Essai sur le capitalisme moderne*, Paris : PUF, 1999.

EUZEBY A. (2000), “Le financement de la protection sociale et l'emploi à l'épreuve de la mondialisation de l'économie”, *Conférence internationale de recherche en sécurité sociale “an 2000”*, Helsinki, 25-27 septembre 2000.

EUZÉBY A. (1995), “Las cotizaciones sociales y el empleo: reducción o racionalización?”, *Revista Internacional del Trabajo*, vol. 114, n°2, pp. 255-271.

EYMARD-DUVERNAY F. (1981), “Les secteurs de l'industrie et leurs ouvriers”, *Economie et Statistiques*, n°138 (novembre), pp. 49-68.

F

FEDESSARROLLO (2000), *El sistema de seguridad social en Colombia: logros y retos*, Bogota: Fedessarrollo, www.fedessarrollo.org

FENELON J-P (1999), « Analyse des Données à la française avec SAS. Formulaires AFC-ACM-ACP-CAH », Paris: CNRS.

FIELDS G. (2004), “Dualism in the labor market: a perspective on the Lewis model after half a century”, *The Manchester School*, n°6, pp. 724–735.

FIELDS G. (1980). “How segmented is the Bogotá Labor Market?”, World Bank Working Paper, n°434.

FIELDS G. S. (1990), “Labour Market Modeling and the Urban Informal Sector: Theory and Evidence”, in TURNHAM D., SALOMÉ B., et SCHWARZ A. (eds.), *The Informal Sector Revisited*, Paris: Development Centre of the Organisation for Economic Co-Operation and Development.

FINE B. (1998), *Labour market theory, a constructive reassessment*, London: Routledge.

FLOREZ C. (2002), “The function of the urban informal sector in employment: evidence from Colombia 1984 –2000”, *Documentos CEDE*, pp. 1-60.

FLOREZ L.B. (2001), “Tendencias del ahorro, la inversión y el crecimiento en Colombia” in MISAS G., *Desarrollo económico y social en Colombia. Siglo XX*, Cátedra Manuel Ancizar, Bogota: Universidad Nacional de Colombia.

FLOREZ L. G., FUENTES A. (1986), "Posibilidades de una Nueva Estrategia de Industrialización", in *Economía colombiana: Revista de la Contraloría General de la República*, n°187-8, pp. 10-21.

FLOREZ E., BARRETA, L.H, CASTILLO, M. (2006), "Macroeconomía y desarrollo en Colombia: Una lectura de sus lecciones y resultados", *Revista Economía Colombiana*, n°315-316, pp. 59-80.

FREYSSINET J. (1998), *Le chômage*, Paris: La Découverte.

FUNDACIÓN CORONA (1999), *La evasión de aportes obligatorios al sistema de salud en Colombia*, Bogotá: Fundación Corona.

FUKUYAMA F. (1992), *The End of History and the Last Man*, London: Penguin.

FURTADO C. (1996), "Dependencia externa y teoría económica", *Trimestre Económico*, vol. LXIII, n°250, pp. 587-603.

G

GARCIA M. (2006) "La paradoja actual de América latina y el Caribe", *Revista del Banco central de Cuba*, n°3, pp. 2-7.

GARAY J. *et al.* (1998), "Colombia: estructura industrial e internacionalización 1967-1996", Bogotá: DNP.

GAVIRIA Juan Felipe (1989), "La economía colombiana. 1958-1970", in TIRADO A. (dir.), *Nueva Historia de Colombia: V. Economía, Café, Industria*, Bogotá: Planeta, pp. 167-188.

GAVIRIA A. (2004), "¿Funcionó o No?" in GAVIRIA A., *Evaluación de la reforma laboral* (Ley 789 de 2002), Bogotá: Universidad Nacional de Colombia/CID.

GAZIER B. (1992), *Economie du travail et de l'emploi*, Paris: Dalloz.

GAZIER B. (2001), *Les stratégies des ressources humaines*, Paris: La Découverte.

GIRALDO J., (2005), *Colombia dinámica laboral 1994-2003*, Bogotá: OIT/USDOL, 38 p.

GLADDEN K., (1993), "La reestructuración industrial, el subcontrato y la incorporación de la fuerza de trabajo femenina en Colombia", in DOMBOIS, R. y LOPEZ, C. (comps.). *Cambio técnico, empleo y trabajo en Colombia* (pp. 319-342) Bogotá, Fescol.

GONZALEZ-ROSSETTI, A., RAMIREZ, P. (2000), "Enhancing the political feasibility of health reform: the Colombian Case", Harvard School of Public Health working paper, n°36, in <http://www.hsph.harvard.edu/ihsg/publications/pdf/lac/Colombiafinal-pp2.PDF>

GONZALEZ J. I. (2005), "Prologo: Repensando la Seguridad social desde un horizonte amplio, in RODRÍGUEZ O. (coord.) *Sistemas de protección social: entre la volatilidad*

económica y la vulnerabilidad social (pp. 13-24), Bogotá, CID, Universidad Nacional de Colombia.

GONZALEZ J. I. (2007), "La regulación en salud en ausencia de velo de ignorancia?", Ponencia presentada en la jornada inaugural de Acoes (juin).

GRIMSHAM D. et RUBÉRY J. (1998), "Integrating the Internal and External Labour Markets", *Cambridge Journal of Economics*, n°22, pp. 199-220.

GROSGOUEL R. (2003), "Cambios conceptuales desde la perspectiva del sistema-mundo. Del cepalismo al neoliberalismo", *Nueva Sociedad*, n°183 (enero febrero).

GRUBB, D. et WELLS. W. (1993), "Employment regulation and patterns of work in EC Countries". *OECD Economic Studies* 21 (winter), pp. 7-58.

GRUPO DE LA ECONOMÍA DE LA SALUD (GES) (2007), "Reforma a la seguridad social en Colombia, 1993 – 2007", n°15, Medellín: Universidad de Antioquia.

GRUPO DE ESTUDIOS DE CRECIMIENTO ECONOMICO (GRECO), *El crecimiento Económico colombiano en el siglo XX*, Bogotá: Banco de la República/Fondo de Cultura Económica.

GUNDER FRANK A. (1965), *Capitalismo y subdesarrollo en América Latina*, México: Siglo XXI, <http://www.eumed.net/cursecon/textos/Frank/index.htm>

GUNDER FRANCK A. (1970), *Le développement du sous-développement : l'Amérique Latine*, Paris : François Maspero.

GUNDER FRANCK A. (1973), "La dependencia ha muerto, viva la dependencia y la lucha de clases", article en ligne: <http://www.eumed.net/cursecon/textos/2005/agf-critic.htm>

GUTTMAN R. (1996), « Les mutations du capitalisme financier », in CHESNAIS F. (dir.), *La mondialisation financière, genèse, coût et enjeux* (pp. 59-84), Syros, Paris,

GWATKIN D. R. (2000), "Health inequalities and the health of the poor: What do we know? What can we do?", *Bulletin of the World Health Organization*, vol. 78, n°1, Geneva: World Health Organization.

H

HAMERMESH D. (2001), "Labor Demand in Latin America and the Caribbean: What Does It Tell Us?", Washington: IADB.

HANCHANE S. et NOHARA H. (2003), « Formation, mobilités et régulation de la relation salariale : quelles formes de spécificité et de transversalité ? », Working paper LEST.

HARRIBEY J.M. (2001), « La financiarisation du capitalisme et la captation de valeur », in DELAUNAY J.C., *Capitalisme contemporain : questions de fond* (pp. 68-111), Paris : L'Harmattan.

HARRIS J. et TODARO M. (1970), "Migration, unemployment and development: A two-sector Analysis", *American economic review*, vol. 60, pp 126-141.

HECKMAN J. et HOTZ V. (1986), "An Investigation of Labor Market Earnings of Panamanian Males", *Journal of Human Resources*, n°21, pp. 507-542.

HERRERA B. (2002), *Mondialisation économique: le processus réel et financier son impact en Amérique latine et en Colombie*, Paris : Thèse de l'Institut d'Etudes Politiques.

HERRERA B. (dir.) (2007), *Evaluación de la Reforma Laboral (Ley 789 de 2002) informe final*, Bogotá: Universidad Nacional de Colombia/Centro de Investigaciones para el Desarrollo.

HERRERA R. (2001), "Les théories du système mondial capitaliste", in BIDET, J. et E. KOUVELAKIS (eds.), *Dictionnaire Marx Contemporain* (pp. 201-221), Paris : Presses Universitaires de France.

HERRERA R. (2006a), "The Hidden Face of Endogenous Growth Theory", *Review of Radical Political Economics*, vol. 38, n°. 2, pp. 243-257.

HERRERA R. (2006b), "The Neo-liberal 'Rebirth' of Development Economics", *Monthly Review*, vol. 58, n°1, pp. 38-50.

HODSON R. et KAUKMAN R. (1982), "Economic Dualism: A Critical Review", *American Sociological Review*, n° 47, pp. 727-739.

HOLZMANN R. y JORGENSEN S. (2004), *Social Protection as Social Risk Management: Conceptual Underpinnings for the Social Protection Sector Strategy Paper*, Documento de Análisis, n° 9904, Washington: Banco Mundial.

HUSSMANN R. (2004), "Measuring the informal economy: From employment in the informal sector to informal employment", Working Paper n°53, Geneva: International Labour Organization.

HUYETTE P. (1997), « Mobilité et informalité : des nouvelles formes aux régulations modernes de l'emploi en Colombie », *Revue Tiers Monde*, n°152, pp.397-421.

I

ITZIGSOHN J. (2000), *Developing poverty: the State, labor market, deregulation and the informal economy in Costa Rica and the Dominican Republic*, The Pennsylvania State University Press.

INTERNATIONAL LABOUR ORGANIZATION (2003), "Carving out a place in global markets: For Indonesia's traditional woodworking industry, globalization poses new challenges", *World of work*, n°49, pp. 17-20.

J

JACK W. (2000), "Health Insurance Reform in Four Latin American Countries: Theory and Practice", *World Bank Policy Research Working Paper*, n°2492.

JAMESON K. (1986), "Latin American Structuralism: A Methodological Perspective" *World Development*, vol. 14, n°2, pp. 223-232.

K

KALMANOVITZ S. (1980), *Ensayos sobre el desarrollo del capitalismo dependiente*, Bogotá: La Oveja Negra.

KALMANOVITZ S., *Economía y Nación: una breve historia de Colombia*, Bogotá: Norma, 2003.

KATZ J. (2006), "Cambio estructural y capacidad tecnológica local", *Revista de la CEPAL*, n°89.

KAY Cristóbal (1991): "Teorías latinoamericanas del desarrollo", Nueva Sociedad, n°113 (Mayo-Junio), pp. 101-113.

KERR C. (1954). "The balkanisation of labour markets", in BAKKE, E., HAUSER P., *Labour mobility and Economic opportunity* (pp 92-111), Cambridge: MIT.

KERR C. (1994) 'The social economic revisionists: the "real world" study of labor markets and institutions', in KERR, C. et STAUDOHAR P.D. (eds), *Labor Economics and Industrial Relations – Markets and Institutions*, Cambridge MA: Harvard University Press.

KUGLER A. et KUGLER M. (2001), "Effects of Payroll Taxes on employment and wages: Evidence from the Colombian social security reform", Working paper n°134, Stanford: CEPR.

L

La FORGIA G. (1998), "Health sector reform: a financial-service flow model and the colombian case", in Mesa-Lago C., *Do options exist? The Reform of Pension and Health Care Systems in Latin America* (pp. 225-266), Pittsburgh: University of Pittsburgh Press.

LANG K. et DICKENS W. (1987), "Neoclassical and Sociological Perspectives on Segmented Labor Markets", *NBER Working Papers*, n°2127.

Diario *La República* (2008), "Apretón sacrifica gasto social", 09/01, www.larepublica.com.co

LAUTIER B. (1987), « Fixation restreinte dans le salariat, secteur informel et politique d'emploi en Amérique Latine », *Revue Tiers Monde*, vol. 28, n°110, pp. 347-367

LAUTIER B. (1994), *L'économie informelle dans le Tiers Monde*, Paris: La Découverte.

LAUTIER B. (1995), « Citoyenneté et politiques d'ajustement - Quelques réflexions théoriques suscitées par l'Amérique latine », in MARQUES-PEREIRA B. et BIZBERG I., « *La citoyenneté sociale en Amérique latine* » (pp. 23-52), Paris : L'Harmattan.

LAUTIER B. (2005), “Una protección social mutualista y universal: condición para la eficacia de la lucha contra la pobreza”, in RODRÍGUEZ O. (2005) (coord.) *Sistemas de protección social: entre la volatilidad económica y la vulnerabilidad social* (pp. 95-145), Bogotá, CID, Universidad Nacional de Colombia.

LAUTIER B., MIRAS de C., MORICE, A. (1991), *L'Etat et l'informel*, Paris: L'Harmattan.

LAUTIER B. (2005), « A propos de la réforme de l'assurance maladie en Colombie: universalisation d'un droit, ou universalisation de l'accès au marché? », Note d'intention de présentation, Réseau Impact.

LAWSON T. (1981), ‘Paternalism and labour market segmentation theory’, in WILKINSON, F. (dir.), *The Dynamics of Labour Market Segmentation* (pp. 47-69), London: Academic Press.

Le BONNIEC Y. (2000), « Le choix qui n'écarte rien et le refus du choix qui détermine : La réforme du système de protection sociale en Colombie », document de travail, Paris : IHEAL.

Le BONNIEC Y. (2002), “Sistemas de Protección Social Comparados: Colombia, Brasil y México”, *Revista de Salud Publica*, vol. 4, n°3, pp. 203-239.

LEFRESNE F. (2002), « Vers un renouvellement de l'analyse segmentationniste », *Economie et société*, n°22.

Le GRAND J. (1991), « Quasi-markets and Social Policy », *Economic Journal*, vol. 101, pp. 1256-1267.

LEIBENSTEIN H. (1957), *Economic Backwardness and Economic Growth*, New York: John Wiley.

LENINE Iliitch V. (1917), *L'impérialisme, stade suprême du capitalisme : Essai de vulgarisation*, [Moscou : Editions du progrès, 1969](#).

LEONTARIDI M.R. (1998), “Segmented labor markets: theory and evidence”, *Journal of Economic Surveys*, vol. 12, n°1, pp. 63-101.

LEWIS A. (1954), “Economic Development with Unlimited Supplies of Labor,” *Manchester School of Economic and Social Studies*, vol. 22, pp. 139-91.

LONDOÑO (1985), “Por los peligrosos caminos: el FMI y la nueva política económica”, in BEJARANO J. A. (comp), *Lecturas Sobre Economía Colombiana* (pp. 429-436), Bogotá: Nueva Biblioteca Colombiana de Cultura.

LONDOÑO J. et FRENK J. (1997), “Pluralismo estructurado: hacia un modelo innovador para la reforma de los sistemas de salud en América Latina”, *Documento de trabajo*, n° 353, Washington: Banco Interamericano de Desarrollo.

LONDOÑO B., JARAMILLO I., et URIBE J.P. (2001) “Descentralización y reforma en los servicios de salud: el caso colombiano”, in *The World Bank, Latin America and the Caribbean Regional Office*, LCSHD Paper Series, n° 65.

LOPEZ H. (1987), « Secteur informel et société moderne: l’expérience colombienne », *Revue Tiers Monde*, n°110, pp. 369-394.

LOPEZ H. (1989), « Le secteur informel, substitut d’un système d’assurances en Colombie », *Problèmes d’Amérique latine*, n°92, 2è trimestre.

LOPEZ H. (1996), "Ensayos sobre economía laboral colombiana", Bogotá: Fonade/Carlos Valencia Editores

LOPEZ H. (2008), “Como va el empleo en el país. Datos del primer bimestre del 2008 y tendencias de largo plazo” in *Lecturas en Finanzas* n°9 (pp. 1-8), Bogotá: Banco de la Republica.

LOPEZ H. et LASSO F. (2008), "[Salario Mínimo, Salario Medio Y Empleo Asalariado Privado En Colombia](#)", *Borradores de Economía*, n°4512.

LOPEZ PINO C. M. (1997), “Estrategias de gestión de la mano de obra”, in Weiss A. (dir.), *Modernización industrial: empresas y trabajadores* (pp. 239-332) , Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.

LOPEZ PINO C. M. (1999), “Formas de relaciones laborales en Colombia: diversidad y cambio”, in ARANGO, L. G., LOPEZ C. M., *Globalización, apertura económica y relaciones industriales en America Latina* (pp. 193-221), Bogotá: Facultad de Ciencias Humanas.

LOPEZ PINO C. M. (2002), [Las relaciones laborales en Colombia: opciones estratégicas de los actores](#). Thèse de doctorat, Madrid: [Universidad Complutense de Madrid](#).

LORA E. (2001), *El desempleo: ¿Qué hacer?*, Bogotá: Alfaomega.

LORA E. et PAGÉS C. (1996), *La legislación laboral en el proceso de reformas estructurales de América Latina y el Caribe*. Washington: BID.

LOVE J. (1996), "Las fuentes del estructuralismo latinoamericano", *Desarrollo económico*, vol. 36, n° 141 (abril-junio), pp. 391-402.

LOVE Joseph. (2005). “The Rise and Decline of Economic Structuralism in Latin America: New Dimensions.” *Latin American Research Review*, vol. 40, n°3, 100-125.

LURIE P., HINTZEN P., LOWE R. (1995), “Socioeconomic obstacles to HIV prevention and treatment in developing countries: the roles of the IMF and the World Bank”, *AIDS*, vol. 9, n°6, pp. 539-546.

M

MAGNAC T. (1991), "Segmented or Competitive Labor Markets", *Econométrica*, vol. 59, pp. 165-187.

MALONEY W.F. (1999), "Does Informality Imply Segmentation in Urban Labor Markets? Evidence from Sectoral Transitions in Mexico", *The World Bank Economic Review*, n°13, pp. 275-302.

MARINI R. M. (1994), "La crisis del desarrollismo", Fuente: Archivo de Ruy Mauro Marini (http://www.marini-escritos.unam.mx/026_crisis_desarrollismo_es.htm)

MARINI R. M. (1974), "Subdesarrollo y revolución" in Marini R.M., *Subdesarrollo y revolución* (pp. 1-25) México: Siglo XXI Editores. (Source: http://www.marini-escritos.unam.mx/074_subdesarrollo_revolucion_1_es.htm)

MARINI R. et MILLAN M. 1994 (dir.), *La Teoría Social Latinoamericana* México: El Caballito.

MAYOR M. A. (1989), "*Historia de la Industria Colombiana 1930 – 1968*", in Tirado A. (dir.), *Nueva Historia de Colombia* (vol. 2) (pp. 333-356), Bogotá: Editorial planeta.

MCNABB R. et PSACHAROPOULOS G. (1981), "Further evidence of the relevance of the dual labor market hypothesis for the UK", *Journal of Human Resources*, n°16, pp. 442-448.

MICHON F. (2007), "What became of labour market segmentation in France: its changing design", *Economies et Sociétés*, n°28, pp. 999-1026.

MINISTERIO DE AGRICULTURA/OBSERVATORIO AGROCADENAS (2005), *Agro-industria y competitividad*, www.agrocaldenas.gov.co.

MISAS, G. (1973), *Contribución al estudio del grado de concentración en la industria colombiana*, Bogotá: Tiempo Presente.

MISAS G. (ed.) (2001). *Desarrollo económico y social en Colombia. Siglo XX*. Cátedra Manuel Ancízar. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.

MISAS G. (2002), *La ruptura de los 90 del gradualismo al colapso*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.

MONCAYO E. (1986), "Lineamientos para una Política de Desarrollo Industrial", *Economía colombiana: Revista de la Contraloría General de la República*, n°187-8, pp. 63-78.

MORA L. (1986), "El proceso Industrial y la Dinámica Mundial", *Economía colombiana: Revista de la Contraloría General de la República*, n°187-8, pp. 37-46.

MOSER C. (1994), "The Informal Sector Debate, Part 1: 1970-1983", in RAKOWSKI C. (dir.), *Contrapunto: The Informal Sector Debate in Latin America*, (pp. 11-29), Albany: State University of New York Press.

MUNCK R. (1999), "Dependency and Imperialism in the New Times: A Latin American Perspective", *The European Journal of Development Research*, vol. 11, pp. 56-74.

MURRAY C.J. et FRENK J. (2000), "Un marco para evaluar el desempeño de los sistemas de salud", *Boletín de la Organización Mundial de la Salud, Recopilación de artículos*, n°3, pp.149-162.

N

NAKATANI P. (2002) A Crise Atual do Sistema Capitalista Mundial. VII Encontro Nacional de Economia Política, Sociedade Brasileira de Economia Política, Curitiba.

NUN, J. (1969), "Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal", in Marini R. et Millan M. (dir.) (1994), *La Teoría Social Latinoamericana*. México, DF: El Caballito.

NUN J. (1999), "El futuro del empleo y la tesis de la masa marginal", [*Desarrollo económico*](#), vol. 38, n°152, pp. 985-1004.

NUMPAQUE C. M. et RODRÍGUEZ, L. (1996), "Evolución y comportamiento del gasto público en Colombia", *Archivos de Macroeconomía*, n°45, Bogotá: DNP.

NUNURA Juan (1999). *Metodología de Medición de los Costos Laborales por Hora y Unitarios: Perú Urbano 1996-1998*. Lima: OIT.

O

OBSERVATORIO DEL MERCADO DE TRABAJO Y DE LA SEGURIDAD SOCIAL (OMTSS) (2001), *Boletín n°3: Búsqueda de menores costos, calidad del empleo e informalidad*, Bogotá: Universidad Externado de Colombia.

OBSERVATORIO DEL MERCADO DE TRABAJO Y DE LA SEGURIDAD SOCIAL (OMTSS) (2003), *Boletín n°6: Le ley 789 de 2002. La reforma laboral colombiana*, Bogotá: Universidad Externado de Colombia.

OCAMPO J.A. et Villar L. (1992), "Trayectoria y Vicisitudes de la Apertura Económica Colombiana", *Pensamiento Iberoamericano*, n°21, pp. 165-186.

OCAMPO J.A. (2004), "La América Latina y la economía mundial en el largo siglo XX", *El Trimestre Económico*, Vol. LXXI (4), n° 284, (October-December).

OCAMPO J. A. (1984). *Colombia y la economía mundial. 1830-1910*, Bogotá: Siglo Veintiuno Editores.

OCAMPO J.A. Lora E., Ocampo J.A. y Steiner R. (1994) (coord.), *Introducción a la macroeconomía colombiana*, Bogotá: Tercer Mundo Editores.

OCAMPO J.A. (1989), "Una década de grandes transformaciones económicas (1986-1996)", in Tirado, A. (dir.), *Nueva Historia de Colombia* (pp. 53-83), Bogotá: Planeta.

OCAMPO, J.A., Sanchez F., et Tovar C.E. (2000), "Cambio estructural y deterioro laboral: Colombia en la década de los noventa", *Revista Coyuntura*, vol. 30, n°4, pp. 75-108.

OVERSEAS DEVELOPMENT INSTITUTE (1997), "Foreign direct investment flows to low income countries: a review of the evidence", ODI briefing paper, n°3.

OI, W. (1962), "Labor as a Quasi-Fixed Factor", *The Journal of Political Economy*, vol. 70, n°6, pp. 533-555.

ORGANIZACIÓN PANAMERICANA DE LA SALUD (OPS) (2002), *La organización panamericana de la salud y el estado colombiano cien años de historia 1902- 2002*, Bogotá: OPS.

ORGANISATION MONDIALE DE LA SANTE (2001), *Macroéconomie et santé*, Geneva: Organisation mondiale de la Santé (www.who.int)

OROZCO AFRICANO, J.M. (2008) *Caracterización del mercado del aseguramiento en salud para el régimen contributivo en Colombia*, Edición electrónica gratuita.

OSPINA Vásquez, L., (1955), *Industria y protección en Colombia.1810-1930*, Medellín: ESF.

OSORIO, J., (2004), *Crítica de la economía vulgar. Reproducción del capital y dependencia*, México: Porrúa-UAZ.

OSTER G. (1979), "A Factor Analytic Test of the Theory of the Dual Economy", *Review of Economics and Statistics*, n°61, pp. 33-39.

OSTERMAN, P. (1994), 'Internal Labour Markets: Theory and Change' in KERR, C. and P.D. STAUDOHAR (eds), *Labour Economics and Industrial Relations: Markets and Institutions*, Cambridge MA: Harvard University Press.

OSWALDO CRUZ FOUNDATION/MINISTRY OF HEALTH (2000), "Report of the workshop 'Health Systems Performance': The World Health Report 2000", Rio de Janeiro.

P

PECK, J. (1996), *Work-place: the social regulation of labor markets*, New York: Guilford Press.

PÉREZ, M. (2006), *Doctrina y alcance de la temporalidad laboral*, Bogotá: Editorial Carrera.

PÉREZ, M. (1999), *Flexibilidad laboral y outsourcing*, Bogotá: Biblioteca jurídica Díké.

PERROT, A. (1992), *Les nouvelles théories du marché du travail*, Paris: La Découverte.

PETIT H. (2001), « Cambridge contre Cambridge: une version segmentationniste », *Cahiers de la MSE*, n°46.

PIORE M. (1978), "Dualism in the labor market: A response to uncertainty and flux. The case of France", *Revue Economique*, n°1, pp. 26-48.

PIORE M. (1975), "Notes for a Theory of Labor Market Stratification" in EDWARDS R. C., REICH M. et GORDON D., *Labor Market Segmentation* (pp. 125-150). Cambridge: Harvard University Press, pp. 125-150.

PIORE M., (1980), "Dualism as a response to flux and uncertainty", in BERGER S., PIORE M. (eds.) *Dualism discontinuity in Industrial Societies* (pp. 23-54), Cambridge: Cambridge University Press.

PIORE M., (1980), "The technological foundations of dualism and discontinuity", in BERGER S. et PIORE M. (eds.), *Dualism and discontinuity in Industrial Societies* (pp. 55-82), Cambridge: Cambridge University Press.

PLAZA B., BARONA A.B. et HEARST D. (2001), "Managed competition for the poor or poorly managed competition? Lessons from the Colombian health reform experience", *Health Policy and Planning* n°16, pp. 44-51.

POLANYI K. (1983), *La grande transformation*, Paris : Gallimard.

PORTES A. (1995), *En torno a la informalidad: ensayos sobre la teoría y medición de la economía no regulada*, México: FLACSO.

PORTES, A. (1994), "When more Can Be Less: Labor Standards, Development, and the Informal Sector", in RAKOWSKI C. (dir.), *Contrapunto: The Informal Sector Debate in Latin America* (pp.113-129), Albany: State University of New York Press.

POVEDA R. (1976), *Políticas económicas, desarrollo industrial y tecnología en Colombia 1925- 1975*, Bogotá: Colciencias/Guadalupe.

POWELL M. (2003), "Quasi-markets in British Health Policy: A *Longue durée* perspective", *Social Policy and administration*, vol. 37, n°7, pp. 725-741.

PREBISCH R. (1996), "Cinco etapas de mi pensamiento sobre el desarrollo", *El Trimestre Económico*, vol. 63(2), n°250, p. 771-792.

Q

QUEVEDO N. et GARCIA H. "Radiografía de la crisis hospitalaria", *El Espectador*, Octubre 2004.

R

RAKOWSKY C. (1994), *Contrapunto: The Informal Sector Debate in Latin America*, Albany: State University of New York Press.

RAKOWSKY, C. (1994), "Introduction: What Debate?", in Rakowski C. (1994) *ed.*, *Contrapunto: The Informal Sector Debate in Latin America* (pp. 3-10), Albany: State University of New York Press.

RAKOWSKY, C. (1994), "The Informal Sector Debate, Part 2: 1984-1993" in RAKOWSKI C., *Contrapunto: The Informal Sector Debate in Latin America*, (pp. 31-50), Albany: State University of New York Press.

RANIS, G. (1988). "Analytics of Development: Dualism" in CHENERY H. et SRINIVASAN T. N. (eds.), *Handbook of Development Economics*, vol. 1, North Holland.

RESTREPO J. H. (2002), "El seguro de salud en Colombia: cobertura universal?", *Revista Gerencia y Políticas Publicas de Salud*, n°2 pp.25-40.

RESTREPO J. H. (2004), "Que ensena la reforma colombiana sobre los mercados de salud?", *Revista Gerencia y Políticas de Salud*, n°6 (julio).

REVEIZ, E. (1985), "Evolución en la Economía de las Formas de Intervención del Estado en América Latina: El Caso Colombiano", in BEJARANO J. A. (comp), *Lecturas Sobre Economía Colombiana* (pp. 227-274), Bogotá: Nueva Biblioteca Colombiana de Cultura.

Revista Salud Colombia (1999), "La crisis hospitalaria: muchas causas y pocas soluciones", n°44 (noviembre) (www.saludcolombia.com/actual/salud44/noticia44)

REYES, A. (1997), "Colombia: costo laboral y competitividad en el sector industrial", in OIT, *Costos laborales y competitividad industrial en América Latina* (pp. 135-160), Geneva, OIT.

RIDDE V. (2005). *Politiques publiques de santé et équité en Afrique de l'Ouest. Le cas de l'Initiative de Bamako au Burkina Faso*, thèse de doctorat en santé communautaire soutenue à l'Université de Laval.

RIST G. (1996), *Le développement : Histoire d'une croyance occidentale*, Paris: Presses Sciences Po.

ROBERT I. (2002), « La précarisation croissante des trajectoires de mobilité professionnelle : l'exemple de la Colombie et du Mexique », *Revue Tiers Monde*, n°170, pp. 397-422.

ROBLEDO J.E., (2000), www.Neoliberalismo.com.co. *Balance y perspectivas*, Bogotá: El Ancora Editores.

RODRÍGUEZ O. (2005) (coord.) *Sistemas de protección social: entre la volatilidad económica y la vulnerabilidad social*, Bogotá, CID, Universidad Nacional de Colombia.

RODRÍGUEZ O (2005), "Avatares de la reforma al sistema de seguridad social. Ley 100 de 1993", in CID, Universidad Nacional de Colombia, *Sistemas de protección social: entre la volatilidad económica y la vulnerabilidad social* (pp. 177-227), Bogotá: CID, Universidad Nacional de Colombia.

ROLLINAT R. (2005), « Analyses du Développement et Théories de la Dépendance en Amérique Latine. L'actualité d'un débat », *Cadernos PROLAM/USP*, vol. 1, pp. 97-118.

ROSANVALLON P. (1995), *La nouvelle question sociale: repenser l'Etat-Providence*, Paris : Seuil, 222 p.

ROSEN S. (1986), "The Theory of Equalizing Differences", in ASHENFELTER O. et LAYARD R. (dir.), *Handbook of Labor Economics* (pp. 641-692), Elsevier Science Publishers.

ROSES M. (2007), *Improving People's Health through Healthy Environments address*, 7th National Conference on Science, Policy and the Environment, Washington, D.C, February 2.

RUBÉRY J. (1978), "Structured Labour Markets, Worker Organisation and Low Pay", *Cambridge Journal of Economics*, vol. 2, pp. 17-36.

RUBÉRY J. (1994), "Internal and External Labour Markets: Towards an Integrated Analysis", in RUBÉRY J. et WILKINSON F. (eds.), *Employer Strategy and the Labour Market* (pp. 37-68), Oxford: Oxford University Press.

RUBERY J. et WILKINSON F. (1981), "Outwork and Segmented Labour Markets" in Wilkinson F., *The Dynamics of Labour Market Segmentation* (pp. 115-132), London: Academic Press.

RUBÉRY J. et WILKINSON F. (dir.), (1994), *Employer Strategy and the Labour Market*, Oxford: Oxford University Press, 385p.

RUBERY, J. (2007), "Developing segmentation theory: a thirty years perspective", *Economies et Sociétés*, n°28, pp. 941-964.

RUIZ F. (2005), "¿Es sostenible el sistema general de seguridad social en salud?" Colección Evidencia y Política Social, Bogotá: Cendex/Universidad Javeriana.

RYAN P. (1981) Segmentation, Duality and the Internal Labour Market, in Wilkinson F., *The Dynamics of Labour Market Segmentation* (ed.) (pp. 3-22), London: Academic Press.

S

SABOT R.H. (1977), "The Meaning and Measurement of Urban Surplus Labor" *Oxford Economic Papers*, 29, pp. 389-411.

SALAMA P., (1996), « La financiarisation excluante: les leçons des économies latino-américaines », in CHESNAIS F. (dir.) *La mondialisation financière, genèse, coût et enjeux* (pp. 213-249), Paris: Syros.

SALAMA P., 1998, « De la finance à la flexibilité en Amérique latine, en Asie du Nord et du Sud Est », *Revue Tiers Monde*, vol. 39, n°154, avril-juin, pp. 425-450.

SALAMA P. (2000), « Du productif au financier et du financier au productif en Asie et en Amérique latine », in Conseil d'analyse Economique, *Développement. Rapport du Conseil d'analyse économique*, n°25 (pp. 75-126), Paris: La Documentation française.

SALAMA Pierre (2001), « *De nouveaux paradoxes de la libéralisation en Amérique Latine?* ». Mimeo, Paris.

SALAMA P. (2005), "Pobreza: la lucha contra las dos 'v': volatilidad y vulnerabilidad", in RODRÍGUEZ O. (coord.) *Sistemas de protección social: entre la volatilidad económica y la vulnerabilidad social* (tomo 1) (pp. 31-61), Bogotá: Centro de Investigaciones para el Desarrollo/Universidad Nacional de Colombia.

SARMIENTO E. (1996), *Apertura y crecimiento económico. De la desilusión al nuevo Estado*, Bogotá: Tercer Mundo Editores.

SARRASIN, B. (1997), "Les coûts sociaux de l'ajustement structurel en Afrique subsaharienne : évolution des critiques externes et des réponses de la Banque mondiale", *Revue canadienne des études africaines*, vol. 31, no 3, p. 517-553.

SHAPIRO C. et STIGLITZ J.E. (1984), "Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device", *The American Economic Review*, vol. 74, n°3, pp. 433-444.

SISTEMA DE SEGURIDAD EN COLOMBIA, *Ley 100 1993*, Edijudifinancieras, Edición 2002.

STIGLITZ J. E. (1974), "Alternative Theories of Wage Determination and Unemployment in LDC's: The Labor Turnover Model", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 88, n°1, pp. 194-227.

STIGLITZ, J. (2002), *La grande désillusion*, Paris: Fayard.

SOJO, A. (2001), "Reformas de gestión en salud en América Latina", *Revista de la CEPAL*, n° 74, pp.139-157.

SOTELO A. (2000), Globalización: Estancamiento o crisis en America Latina?", <http://www.redem.buap.mx/acrobat/adrian5.pdf>

SOTELO A. (2005), *América Latina: De crisis y paradigmas. La teoría de la dependencia en el siglo XXI*. México: Plaza y Valdés.

SOUZA, P. R. et TOKMAN, V.E. (1976), "The informal urban sector in Latin America", *International Labour Review*, vol. 114, n°3.

SOUZA P., V. TOKMAN (1995), « El sector informal y la pobreza urbana en América Latina », in Tokman, V. (dir.), *El sector informal en América Latina. Dos décadas de análisis* (pp. 419-461), Mexico: Consejo Nacional para la Cultura y las Artes.

STAVENHAGEN, R. (1970), "Siete tesis equivocadas sobre América Latina", *Varios America Latina: Ensayos de interpretación sociológico-política* (pp. 82-94), Santiago de Chile: Edición Universitaria,

SURIN K.J. (1998), "The Reanimation of Dependency Theory in the Age of Finance Capital", *Cultural Logic* vol.1, n°2 (Summer).

T

TAFUR, L.A. (1996), "El sistema da salud después de la Ley 100", *Revista Colombia Médica*, vol. 27 n°1 (<http://colombiamedica.univalle.edu.co>)

TAUBMAN P. et WACHTER M. (1986), "Segmented Labor Markets", in ASHENFELTER O., LAYARD R., Card D., *Handbook of Labor Economics* (pp. 1184-1217), Elsevier Science Publishers.

TENJO, J. et RIBERO R. (1998), "Participación, desempleo y mercados laborales en Colombia", *Archivos de Economía*, n°81, Bogotá: DNP.

TODARO, M. P. (1969): "A Model of Labor Migration and Urban Unemployment in Less Developed Countries," *American Economic Review*, n°69, pp. 486-499.

TOKMAN, V. (1982), "Unequal development and the absorption of labour in Latin America, 1950-1980", *CEPAL Review*, n°17, pp. 121-133.

TOKMAN V. (1991), "The informal sector in Latin America: from underground to legality" in STANDING, G., *Towards social adjustment: labour market issues in structural adjustment*, (pp. 141-157), Geneva: ILO.

TOKMAN V. et MARTÍNEZ D. (1999a), "Costo Laboral Manufacturero: Incidencia sobre la competitividad y la protección de los trabajadores", *Revista de la CEPAL*, n°69, pp. 53-70

TOKMAN V. et MARTÍNEZ D., (1999b), *Flexibilización en el margen: la reforma del contrato de trabajo*, Lima: OIT.

TOLBERT C., HORAN P., et BECK E. (1980), "The Structure of Economic Segmentation: A Dual Economy Aproach", *The American Journal of Sociology*, vol. 85, n°5 (March), p. 1095-1116.

U

URIBE J., CASTRO J. et ORTIZ C. (2006), "¿Qué tan segmentado era el mercado laboral colombiano en la década de los noventa?", Documentos CIDSE, Univalle.

URREA F. (2005), "Las cooperativas de trabajo asociado: nuevas relaciones laborales y su incidencia en las formas de contratación y empleo", *Documentos de interés sindical*, Escuela nacional sindical (<http://www.ens.org.co>).

URREA F. (2001), "Globalización y prácticas de flexibilización laboral en grandes empresas: el caso colombiano", in *Sociología del Trabajo*, n°44, invierno de 2001-2002, pp. 41-74.

V

VALERO E. A. (1999), "Subcontracion, reestructuración empresarial y efectos laborales en la industria", in ARANGO, L. G., LOPEZ C. M., *Globalizacion, apertura económica y*

relaciones industriales en America Latina, (pp. 92-117), Bogotá: Facultad de Ciencias Humanas.

VARGAS A. (2007), "The effects of social security contributions on wages: The Colombian experience", mimeo.

VEGA Ruiz, María Luz (editora), *La reforma laboral en América Latina. Un análisis comparado*, Oficina Internacional del Trabajo, OIT, Lima, 2001.

VÉLEZ, C. E., CASTAÑO E. et DEUTSCH R. (1998), "An Economic Interpretation of Colombia's SISBEN: A Composite Welfare Index Derived from the Optimal Scaling Algorithm", <http://www.iadb.org/sds/doc/776eng.pdf>

VERDERA F. (2006), *Panorama del empleo y propuestas de política para los países andinos*, Informe para la III Conferencia Regional Andina de Empleo, Documento para la discusión, Oficina Sub-regional de la OIT para los Países Andinos Quito, 14-15 diciembre 2006.

W

WAGSTAFF, A. (2002), "Poverty and Health Sector inequalities", *Bulletin of the World Health Organization*, vol. 80, n°2, Geneva: World Health Organization.

WEISS A. (1994), "La empresa colombiana entre la tecnocracia y la participación, del Taylorismo a la calidad total", Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.

WEISS, A. (dir.) (1997), *Modernización industrial: empresas y trabajadores*, Bogotá: Universidad Nacional de Colombia, Departamento de Sociología.

WILKINSON F. (1983), "Productive Systems", *Cambridge Journal of Economy*, vol. 7, n°3-4, pp. 413-429.

WILKINSON F. (ed.) (1981), *The Dynamics of Labour Market Segmentation*, London, Academic Press.

WILLIAMSON, John, 1990, "What Washington Means by Policy Reform", in Williamson (ed.) *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?*, Washington: Institute for International Economics.

WOLFENSOHN J., BOURGUIGNON F. (2004), « Développement et réduction de la pauvreté. Revoir le passé, penser l'avenir », préparé pour les assemblées annuelles de la Banque mondiale et du Fond Monétaire International.

WORLD BANK (1987), *Financing Health Services in Developing Countries: An Agenda for Reform*, Washington: The World Bank.

WORLD BANK, (1993), *World Development Report 1993: Investing in Health*, Oxford University Press, New York.

WORLD BANK (2000), "Public hospitals self-government and competitiveness in the Santa Fe de Bogotá health service market", Teaching note, in <http://www.worldbank.org/lachealth>

WORLD BANK (2000), *Attacking Poverty*, Washington: World Bank.

Z

ZERDA, Á. (1993). "Modernización empresarial y empleo en la industria manufacturera colombiana", in DOMBOIS, R. y LOPEZ, C. (comps), *Cambio técnico, empleo y trabajo en Colombia* (cap. 2), Bogotá: Fescol.

ZERDA S. (2003), "Efectos de la legislación laboral colombiana sobre algunos aspectos del empleo", in OIT, *Estudios de Economía Laboral en Países Andinos*, n°4, Lima: OIT.

ZERMEÑO S. (1972), "Algunos razonamientos en torno al concepto de dependencia", *Revista Mexicana de Sociología*, n°3-4, pp. 463-509.

This document was created with Win2PDF available at <http://www.daneprairie.com>.
The unregistered version of Win2PDF is for evaluation or non-commercial use only.